NEMLILIK. PARLAKLIK. SICAKLIK. SERTLIK. SIKILIK. GERGINLIK. BUNLARIN ALGILANMASI VE HISSEDILMESI. BUNLARIN SOSYAL PSIKOLOJIK ANALIZE UYGULANMASI.

IWAO OTSUKA

NEMLILIK.
PARLAKLIK.
SICAKLIK.
SERTLIK.
SIKILIK.
GERGINLIK.
BUNLARIN ALGILANMASI VE HISSEDILMESI.
BUNLARIN SOSYAL PSIKOLOJIK ANALIZE UYGULANMASI.

IWAO OTSUKA

İçindekiler

Nemlilik. Parlaklık. Sıcaklık. Sertlik. Sıkılık. Gerginlik. Bunların algılanması ve hissedilmesi. Bunların sosyal psikolojik analize uygulanması.

Iwao Otsuka

Kuruluk. Islaklık. Nem hissi. Nem algısı. Kişilik Nemi. Sosyal Nem.

(/// Bunu okumadan önce, lütfen not edin Lütfen! Bu kitabın içerik yapısı. /////)

Bu kitabı aldığınız için teşekkür ederiz!

Kitapların belirli bir sırası yok, içerikleri birbirinden farklı ve neredeyse rastgele.
Kitabın içeriğinin yapısı, neredeyse kitabın başından başlayıp sırayla okumanın olağan ve yaygın yolu kadar iyidir. Bu uygun değil. Özür dilerim.
Okuyucular, lütfen bu kitabın içindekiler bölümüne bir göz atın ve ilerlerken ilginizi çekebilecek konuları görün. Elinize alın ve bir göz atın.

Lütfen içeriğin tadını çıkarın!

www.DeepL.com/Translator ile çevrilmiştir (ücretsiz sürüm)

özet

Kuruluk, ıslaklık. (Kuruluk, ıslaklık.)
Nem hissi ve nem algısı ile ilgili yukarıdakilere ilişkin bulgular.
Bu belge bunların bir koleksiyonudur.
Yazarın web sitesindeki birçok belgenin tek bir belge halinde düzenlenmiş bir koleksiyonudur.

Bu belge, kuru ve ıslak nem hissi, nem algısı (kuru ve ıslak algı) ile fiziksel gaz ve sıvıların özellikleri arasındaki ilişkiyi ayrıntılı olarak açıklamaktadır.

Bu belge World Wide Web üzerinde yapılan bir anketi özetlemektedir.

Bite Description - Kuru ve ıslak nem algısı, kişilik ve toplum hakkında

Video ile açıklama

Aşağıdaki video "Moleküler Oyuncak Kutusu "ndaki (Mike'ın sitesi) moleküler hareket programına dayanmaktadır.
Bu programın izinsiz kullanımına izin verilmez.

Tablo 1

Hangi hisler ve kişilikler sizi kuru ve ıslak hissettirir?

Bunu sezgisel olarak kavramak için lütfen yukarıdaki videoları izleyin ("Hareket Kalıbı D" ve "Hareket Kalıbı W").
Videoyu izleyemiyorsanız, lütfen bir sonraki sayfadaki diyagrama bakın.

D hareket modelinde hareket eden veya var olan bir kişi veya nesne ile karşılaştığımızda kuru hissederiz ve W hareket modelinde hareket eden veya var olan bir kişi veya nesne ile karşılaştığımızda ıslak hissederiz.

Cilt hissi açısından, yapışkan bir şey cilde yapışır ve onu terk etmezse, ıslak hissedilir ve elden ayrılırsa ve keskinse, kuru hissedilir.

Kişilerarası olarak, ıslak kişiliğe sahip bir kişi aşağıdaki özelliklere sahiptir.
(1) Çevresindeki diğer kişilerle, diğer kişiye yaklaşmalarını ve yapışmalarını (yakın, yapışkan, kaynaşmış) engelleyen "çekim" veya "bağlanma" gibi (çoğunlukla psikolojik) bir güç uygulayarak çalışmayı tercih eder.
(2) Bir yerde durmayan ve hareket etmeyen "oturmuş ve yerleşmiş bir doğaya" sahip olmak.

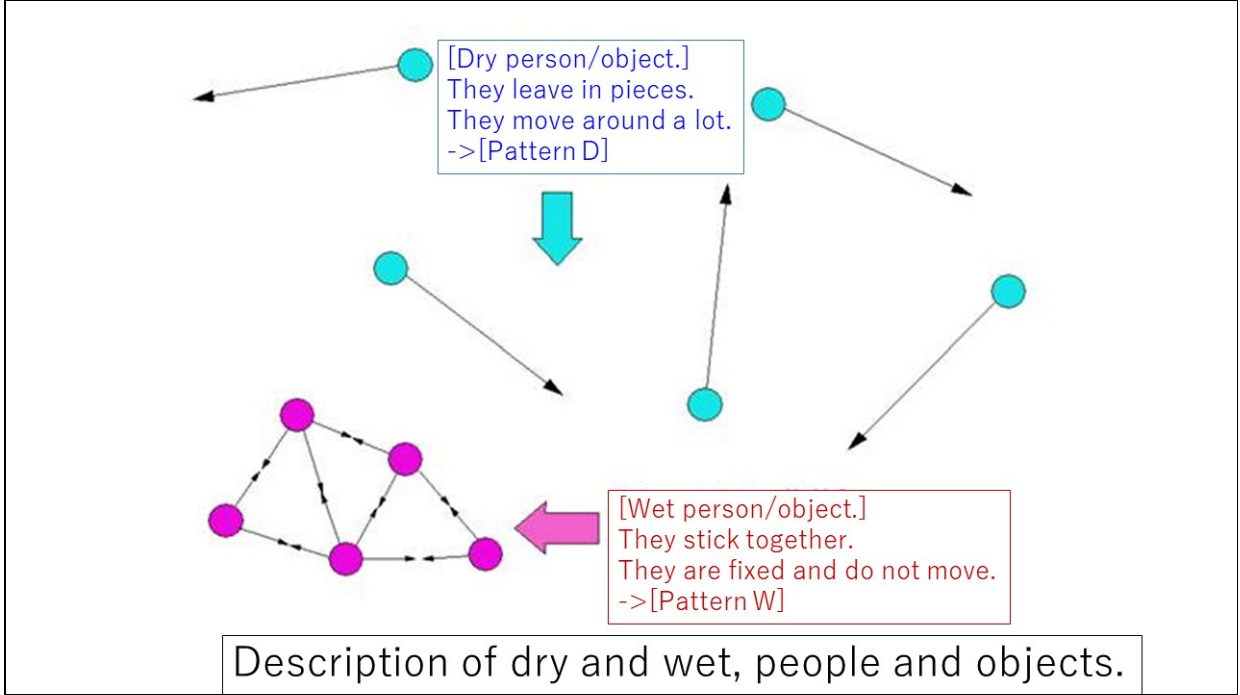
Öte yandan, kuru kişiliğe sahip insanlar aşağıdaki özelliklere sahiptir.
(1) Çevrelerindeki diğer kişilerle fazla psikolojik "çekim" veya "bağlanma gücü" uygulamaya çalışmazlar, yani diğer kişiye yaklaşmaz veya yapışmazlar, birbirlerinden ayrı kalmayı tercih ederler.
(2) Bir yerde durmadan aktif bir şekilde hareket etmeye çalışan "hareket, aktivite ve hareketliliğe" sahip olmak.

Özetle bunlar aşağıdaki gibidir.
'Kuru = bölünmüş, hareketli' = 'hareket kalıbı D'
Islak = Karşılıklı yakınlık (bütünleşme ve kaynaşma) ve yerleşme (yerleşme) = Davranış Kalıbı W
(Yukarıdaki videoya bakınız.)

Psikolojik "çekim ve uyumun" özü, insan zihninde psikolojik olarak birbirine yaklaşmak (yani psikolojik mesafeyi sıfıra indirmek, bağlanmak ve birleşmek, bir olmak) için var olan "psikolojik yakınlık yönelimi" olarak kabul edilir. Bu, bizi birbirimize ve etrafımızdaki diğer kişiye yaklaştıran psikolojik yakınlık yönelimidir (yani psikolojik mesafeyi sıfıra indirmek, bağlanmak ve birleşmek, bir olmak). Uysal bir çocuk ile çocuğuna sarılan bir anne gibi birbirine yapışkanlık hissi veren ilişkilerde, aralarında bu psikolojik yakınlık yönelimi iş başındadır ve bu da ıslak bir ilişkidir.

Tarımsal ve anne (kadın) odaklı Japon ve Doğu Asya toplumlarındaki insanlar ıslak olarak kabul edilir.
Göçebe, çoban ve baba (erkek) odaklı Batı toplumlarındaki insanlar kuru olarak kabul edilir.

Nasıl hızlı bir şekilde Kuru-Yaş Kişilik olunacağı hakkında daha fazla bilgi edinmek için "Tablo Sınıflandırmaları Listesi" bölümüne bakın: Nasıl Kuru-Yaş Kişilik Olunur" (1999-11) bölümüne bakınız.



Yorum: Temel Bilgiler: Kuru-İslak Kişilik ve Toplum

[Özet]

Desen D ve Desen W - Kuru-Islak (Nem) Algısı Yasası

2005.09 İlk yayın tarihi

İnsanların ve nesnelerin hareket ve davranışları.
Gaz moleküler hareket kalıbı eşdeğeri (davranış kalıbı D) = yüksek hızda ayrıldığında kuru hissedilir.
Sıvı moleküler hareket kalıbı (davranış kalıbı W) = düşük hızda yaklaşıldığında ıslak olarak algılanır.
Buna kuru-ıslak (nem) algısı yasası denebilir.
Videoyu oynatarak D hareket örüntüsünün ve W hareket örüntüsünün neye benzediğini hemen deneyimleyebilirsiniz.

Analiz edilecek nesnenin (grubun) aşağıdaki hareket kalıplarını ayırt edin: hareket kalıbı D ve hareket kalıbı W.
D = Kuru (dry) ve W = Islak (dry). W = Islak (ıslak).
Her birinin baş harfi olmalıdır.

Yazar aşağıdaki videoda D hareket kalıbının ve W hareket kalıbının hareketini göstermektedir.

Aşağıdaki video "Molecular Toy Box" (mike'ın sitesi) moleküler hareket programına dayanmaktadır.
Bu programın izinsiz kullanımına izin verilmez.

Tablo 2

(Yukarıdaki filmler orijinal olarak sıvı moleküler hareket için W ve gaz moleküler hareket için D hareket modelinin bilgisayar simülasyonlarından oluşturulmuştur.

Tablo 3.

D davranış kalıbı ve W davranış kalıbının özellikleri aşağıdaki gibi kelimelerle ifade edilmelidir.

Tablo 4.

Analiz edilen nesnenin (algılanan) nemi, D hareket modeline yaklaştıkça daha düşük (daha kuru) ve W hareket modeline yaklaştıkça daha yüksektir (daha ıslak).

Nesnenin hareket hızı D hareket kalıbına yaklaştıkça daha yüksek, W hareket kalıbına yaklaştıkça daha düşüktür. Nesnenin hareket yönü D hareket kalıbına yaklaştıkça daha yüksek, W hareket kalıbına yaklaştıkça daha düşüktür.
Nesnenin hareketinin yönü D hareket örüntüsüne yaklaştıkça daha az çekici ve birbirinden daha uzak hale gelir ve W hareket örüntüsüne yaklaştıkça birbirlerine daha yakın olurlar, çünkü birbirlerine çekilirler, W hareket örüntüsüne yaklaştıkça birbirlerine daha yakın olurlar.

Bu nedenle, analiz nesnesi (algılanan.
Nesne ne kadar hızlı hareket ederse, hareket ettiği hız o kadar düşük olur ve hareket ettiği hız ne kadar düşük olursa, hız o kadar yüksek olur.
Nesnelerin hareket yönü, birbirlerinden uzaklaştıkça daha düşük, birbirlerine yaklaştıkça daha yüksektir.

Bu durum, analiz nesnesi ister doğal bir nesne ister insan topluluğu olsun geçerlidir.

İnsanın deriye dokunma ve işitsel nesne algısında.
Hareket örüntüsü D. (birbirinden ayrı hareket eden, birbirine yapışmayan, tek tek dağılmış ve yüksek hızda hareket eden.
Bu moleküllerden nesnelere giden bir grup deriye çarptığında (temas ettiğinde), görünür olduğunda ve varlığı kulakla onaylandığında kuru hissedilir.
Hareket modeli W. (birbirine yapışmış ve birbirini asla terk etmeyen, yoğun, gruplar halinde dağılmış, düşük hızda hareket eden).
Bu moleküllerden-nesnelerden oluşan bir grup cilde temas ettiğinde (temas), görünür olduğunda ve varlıkları kulakla onaylandığında ıslak hissedilir.

İnsanlar tarafından, insan etkileşiminde.
Davranışsal Kalıp D insan ilişkileri. (Birbirinden ayrı, bağımsız, ayrı, özgür ve hızlı hareket eden.
Onun tarafından vurulmak (temas) ve zihnin içinde kuru hissetmek.
Davranış Kalıbı W İlişkiler. (Düşük hızda birlikte hareket etmek, birbirine bağlı ve birleşik olmak ve ayrılmamak.
Ona çarptığınızda (temas ettiğinizde), zihninizin içinde ıslak hissetmeniz gerekir.

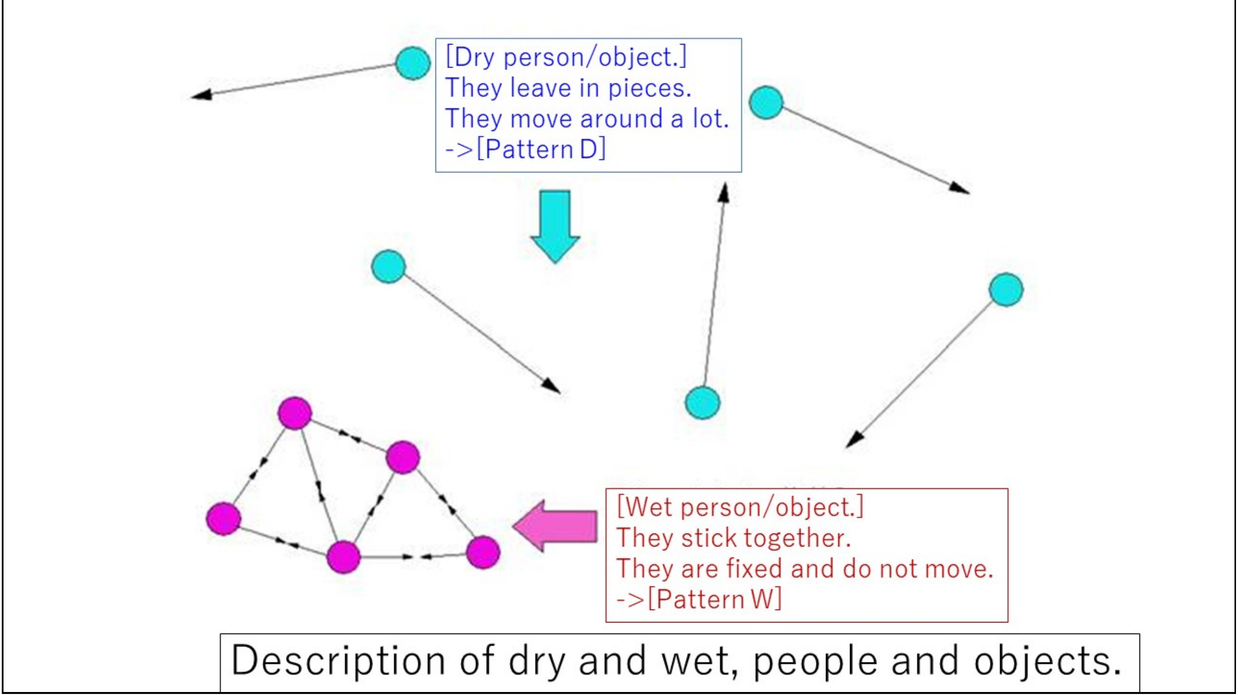
Orijinal hareket kalıbı D ve W, gaz ve sıvı moleküllerinin gerçek hareket kalıplarına dayanmaktadır.

Hareket Kalıbı D ve Hareket Kalıbı W. Tensel dokunma, görme ve kişiler arası ve psikolojik mesafe algısı gibi farklı algı modlarında ortaya çıktıklarında. Sinir sistemi içindeki ortak bir örüntü tanıma alanını (hareket örüntüsü D ve hareket örüntüsü W arasında ayrım yapan alan) aktive ederek bir nemlilik yargısı çıktısına neden olurlar.

İlk olarak 2005 yılında yayınlanmıştır.09

Kısa bir özet (kuru/ıslak his/kişilik)

[Kuru. (Kuru.) Islak. (Islak, ıslak, kasvetli.)
Yazar, her bir nesnenin (molekülleri de içerir) ~ kişinin ortak hareket ve davranış kalıplarını aşağıdaki diyagramda özetlemiştir.



Description of dry and wet, people and objects.

Kuru. (Kuru.) - Islak. (Islak, ıslak, kasvetli.)
Bu web sitesinin içeriği, kişiliklerimizin ve tutumlarımızın çevremizdeki insanlara bu duyguları nasıl ve ne zaman verdiğinin açıklığa kavuşturulmasıdır.

İnsan kişiliklerinde ve tutumlarında kuru/ıslak duyguların ne zaman hissedildiği yaygın olarak anlaşılamamıştır.
(Çeşitli literatürleri taradım ama bir şey bulamadım.
İlk olarak kuru-ıslak hissinin ilk olarak ne zaman hissedildiğini araştırdım.
Sonuç olarak.
(1) İnsan derisi su gibi bir sıvıya maruz kaldığında ıslak bir his hissedilir.
(2) Kuru hissi, insan derisi hava gibi bir gaza maruz kaldığında, ıslak hissi ise deri su gibi bir sıvıya maruz kaldığında hissedilir.
Yaptığımız ilk şey, cildimizin hava gibi bir gazla temas ettiğinde kuru-ıslak hissettiğini doğrulamak oldu.

Ardından, insan cildine kuru-ıslak hissi veren gazlar ve sıvılar arasında nasıl ayrım yapabileceğimizi araştırdık.
Sonuç olarak, ikisi arasındaki farkı anlamak için molekülün mikroskobik seviyesine inmemiz gerektiğini gördük.

İkisi arasındaki farkları moleküler düzeyde araştırarak, sıvı ve gaz molekülleri arasındaki özellik farklarının aşağıdaki noktalarda yattığını doğruladık.
Sıvı ve gaz molekülleri arasındaki farklar aşağıdaki gibidir.
[1] Hareket derecesindeki farklılık.
(1) Bir sıvıda hareket derecesi (kinetik enerji) küçüktür. (Çok fazla hareket etmez.)
(2) Gazlar için hareket derecesi (kinetik enerji) yüksektir.

[2] Moleküller arası kuvvet derecesindeki farklılıklar.
(1) Sıvı durumunda, moleküller arasındaki mesafeyi azaltan, birbirini çeken ve birbirine yapışan, birbirini çeken ve sınırlayan bir kuvvet olan moleküller arası kuvvet çok fazladır.
(2) Gaz durumunda ise, birbirlerine tutunan, bağlanan ve birbirlerine bağlanan moleküller arasında neredeyse hiç moleküller arası kuvvet yoktur.

Moleküller arası kuvvetin derecesinin sıvılarda büyük, gazlarda ise küçük olmasının nedeni şudur.
(1) Sıvı molekülleri için hareket derecesi (kinetik enerji) küçük olduğundan, birbirlerine yakın olan ve birbirlerini çeken (moleküller arası kuvvetler) moleküller arasında başlangıçta var olan moleküller arası kuvvetler (moleküller arası kuvvetler) olmadan hareket edemezler ve birbirlerine yapışan ve birbirine bağlanan moleküller arası kuvvetlerin (moleküller arası kuvvetler) insafına kalırlar.
(2) Gaz molekülleri için hareket derecesi (kinetik enerji) büyüktür, bu nedenle onları birbirlerine çeken moleküller arası kuvvetler (moleküller arası kuvvetler) olmadan hareket edebilirler ve moleküller arası kuvvetlerin etkisinden kurtulurlar.

(Bu konu Japon lise düzeyindeki fizik ve kimya ders kitaplarında ele alınmaktadır.

Sıvılar birbirini çeken ve birbirine yapışan moleküllerdir. Uygulamada, insan derisinin duyu reseptörlerine bile yapışır, yapıştırır ve birbirinden ayrılmaz. Gazda, moleküller birbirinden ayrı hareket eder. Uygulamada ise yapışır, yapışmaz ve insan derisinin duyu reseptörlerinden uzak dururlar.

Yazar, su gibi bir sıvının ya da hava gibi bir gazın insan cildine ıslak-kuru hissi verdiği mekanizmanın genel olarak nesneler için de geçerli olduğuna inanmaktadır.
(1) Bir nesnenin hareketi, aktivitesi ve hareketliliği yüksek ve aralarındaki karşılıklı çekim ve bağ kuvvetleri düşük olduğunda (yani kuru olduğunda) nesne kurudur.
(2) Bir nesnenin hareketi, aktivitesi ve hareketliliği düşük ve aralarındaki karşılıklı çekim ve bağ kuvvetleri yüksek olduğunda, ıslaktır (nemli).
"Islaklık" yasası (1) bir nesnenin hareket, aktivite ve hareketliliğinin düşük olduğu ve (2) nesneler arasındaki çekim ve bağ kuvvetlerinin yüksek olduğu durumlar için geçerlidir.

Kuru (kuru) kum dokunulduğunda ele yapışmaz, ancak tek tek parça parça dağılır (yapışkan veya yapışkan değildir). şey. Ayrıca, rüzgar estiğinde kum rüzgarla birlikte hareket edecektir.
Islak veya yaş kum ele yapışır ve dokunulduğunda elden uzaklaşmaz (yapışkan ve yapışkan özelliği vardır). Bu iyi bir şeydir. Kum ayrıca kümeler halinde toplanır ve rüzgar estiğinde hareket etmez (çok hareketli değildir). Çok hareketli değildir.

Örneğin, plastik masa tenisi topları ve voleybol topları parçalanır ve parçalar halinde hareket eder, ancak yüzey geniş bir şekilde yapışkanla kaplanırsa veya çift taraflı yapışkan bant tüm yüzeye sarılırsa, birbirlerine yapışır ve birbirine yapışır, bu da onları tek tek kırmayı zorlaştırır.

Bu durumda, birbirine yapışkan ve yapışkan olan bu nesnelerin yapışkanlığı, yapışkanlığı ve kohezyonu, nesneler arasındaki çekimi (yani, aralarındaki mesafeyi azaltmak ve birbirlerine yapışmak için çekim kuvvetini) arttırır, bu da nesneleri hareket, aktivite ve hareketlilikten mahrum bırakır (yani, hareket etmelerini zorlaştırır) ve onlara ıslaklık getirir.

Yukarıdaki fikirleri basit bir şekilde özetlemek gerekirse, genel olarak, yapışkan olan ve birbirine yapışan ve fazla hareket etmeyen nesnelerin ıslak olduğunu, birbirinden uzaklaşan ve düzgün bir şekilde hareket eden nesnelerin ise kuru olduğunu söyleyebiliriz.

Nesne düzeyindeki yukarıdaki yasanın, insanların sosyal etkileşimde birbirlerine ıslak/kuru izlenimi verme biçimleri için de geçerli olup olmadığını merak ettim.
Başka bir deyişle, aşağıdaki fikirleri ortaya attım.
(1)
O kişi fazla hareket etmeye çalışmaz, bir yere yerleşir ve yerleşir (onlara ıslak bir his veren sıvıda görüldüğü gibi).
O kişinin birbirini daha da yakınına çekmesi ve birbirini çekmeye ve birbirinden ayrılmaya çalışmaması, birbirini çekmesi, kontrol etmesi ve etrafındakilerle birbirine bağlaması. (Psikolojik bir çekim, bir bağlanma gücü gibi bir şeyi büyük bir şekilde çalıştırmaya çalışmak).
O sırada kişinin ıslak (ıslak) olduğu hissedilir.
(2)
Kişinin hareket etmeye, aktif olmaya, bir yere yerleşmeden dolaşmaya çalışması (kuru bir his veren bir gazda olduğu gibi).
Kişinin etrafındaki diğer insanlardan bağımsız ve özerk bir şekilde hareket etmesi, birbirine yapışmaya ve birbirinden ayrılmaya çalışmaması.
(Psikolojik çekim uygulanmaz.)
O zaman kişinin kuru olduğu hissedilir (kuru).

Ve aynı şekilde yukarıdaki hipotez ("kinetik enerji" veya "moleküller arası kuvvet", moleküler düzeyde sıvılar ve gazlar arasındaki farkın kaynağıdır, "bir yerde durmayan ancak aktif olarak bir yerden bir yere hareket eden hareket, aktivite ve hareketlilik" ve "bir kişinin diğer kişiyle çalıştırmaya çalıştığı çekim kuvveti - yapışma veya bağlanma kuvveti gibi bir kuvvet. Bu kuvvetin büyüklüğü (moleküller arası kuvvete eşdeğerdir)" insan düzeyinde kişilik ve tutumun ıslaklığı ve kuruluğu arasındaki farkın kaynağıdır. Aslında bunun doğru olduğunu bir anket yaparak teyit ettik.

Yukarıdaki açıklamayı basit bir şekilde özetlemek gerekirse, kişiler arası ilişkilerde

(1) Psikolojik olarak diğer kişiye birlik duygusu ve yapışkan bir bağlılıkla bağlı olmak ve ayrılmaya çalışmamak. (2) Yapışkan, yapıştırılmış, bağlı ve bağlanmış olmak. Ve olduğu gibi hareket etmeye çalışmamak. (1) Hareket etmeye çalışmayın.

(2) Diğer kişiye yaklaşmaya, yapışmaya veya derinlere inmeye çalışmayın, ancak hızlı ve sorunsuz bir şekilde ayrılın. (Uyumsuz, yapışık olmayan, bağlantısız) ve bir yerden bir yere aktif olarak hareket etmek. (Hareket, aktivite, mobilite).
Bu durumda, bütünleşik, yapışkan veya yapışkan olarak düşünülebilir.

Bu durumda, birlik, yapışma, bağlanma, bağlantı ve kohezyon kuvvetleri, sıvı moleküllerinin moleküller arası kuvvetlerinin yanı sıra, birbirlerine yaklaşmaya, çekmeye ve yapışmaya yönelik oldukları için bir çekim biçimi olarak düşünülebilir. Aynı zamanda insanları ve nesneleri yerinde tutan ve hareket etmelerini engelleyen hareketsizleştirme (aktivite, hareket ve akış) = sabitleme ve yerleşme etkisine sahiptir.

İster insan derisi anlamında ister kişiler arası anlamda olsun, şu varsayılır
Eğer yapışkan ve yapışkan bir şekilde birbirine tutunur, bağlanır, birleşir ve kaynaşırsa ve ayrılmazsa, hareketsiz kalır ve hareket etmeyi reddederse, hepimiz genellikle ıslak hissederiz.
Aksine (deri sessizce hareket ettiğinde), genellikle kuru olarak algılanır.
Bu bağlamda, kuru-ıslak cilt hisleri ve kişiler arası hisler muhtemelen sinir sistemindeki duyusal korteksin aynı bölgelerinin ortak aktivasyonunu paylaşmaktadır.

O halde, kişiler arası duyularda ıslak hissi veren psikolojik çekimin ve bağlayıcı gücün özü nedir? Bu, "çevremizdeki diğer insanlara psikolojik olarak yakın olma ve yakın kalma yönelimine" yönelik içsel bir insan yönelimidir. (Psikolojik yakınlık yönelimi.) Birbirlerine psikolojik yakınlık yönelimi olan kişilerin önündeki coğrafi ve ekonomik koşullar ve kısıtlamalar kaldırıldığında ve serbestçe hareket etmelerine izin verildiğinde, doğal olarak "fiziksel olarak" yakınlaşırlar, birbirlerine yapışırlar ve bir olurlar. Bu açıdan psikolojik yakınlık yöneliminin, sıvı moleküllerin ve ıslak

nesnelerin fiziksel yakınlık ve birlik yönelimiyle ortak temele sahip bir olgu olduğunu söyleyebiliriz.
Başka bir deyişle, (psikolojik) karşılıklı çekim şu şekildedir. (Birbirlerinin (psikolojik) konumlarının giderek yakınlaşması ve sonunda kucaklaşıp bir olması. (Bir olmak, birleşmek.) . Diğer kişiye olan psikolojik mesafeyi azaltmaya ve sonunda onunla bağlantı kurmaya yönelik güçlü bir yönelimin, aralarında bir çekim hissi yaratabileceği ve kişiler arası ıslak bir çekim hissine yol açabileceği söylenebilir.

Örneğin, annesine yakın olan bir çocuk ve ona mutlulukla sarılan annesi, öğretmenini seven bir öğrenci ve onu kabul eden öğretmeni, romantik bir ilişki içinde olan bir erkek ve bir kadın vb. tüm bu ilişkiler birbirlerine yapışmış gibi görünmektedir.

Farklı boyutlardaki kuru ve ıslak parçacıkların, yani insan, nesne ve molekülün, boyutları farklı olsa da sırasıyla kuru durumda ve ıslak durumda ortak bir davranışa ve hareket tarzına sahip olduğu gösterilebilir.

Eğer her bir parçacığın hareketi bir gaz molekülünün hareket şekliyle aynıysa, moleküllerden insanlara kadar parçacıkların hareketi insanlar tarafından genellikle kuru olarak hissedilir.

Öte yandan, her bir parçacığın hareketi bir sıvı molekülünün hareket modeliyle aynıysa, parçacıkların hareketi moleküllerden insanlara kadar insanlar tarafından ıslak olarak algılanır.

Yazar, gaz moleküllerinin hareket modelini "hareket modeli D" olarak adlandırmakta ve kuru (kuru) bir his vermek için ilk "D" harfini almaktadır.

Sıvı moleküler hareket örüntüsüne ıslak (yaş) hissi vermek için baş harfini W alarak W hareket örüntüsü diyeceğim. Bu kısaltmada örneğin D hareket örüntüsü diyeceğiz.

Bu şekilde kısaltarak, örneğin, sıvı moleküllerinin ve Japon insanlarının davranış kalıplarının ortak "W hareket kalıbını" izlediğini ve gaz moleküllerinin ve Batılı insanların davranış kalıplarının ortak "D hareket

kalıbını" izlediğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Bu sitede uygulanan psikolojik testler yukarıdaki konsepte dayanmaktadır ve cevaplanacak sorular yukarıdaki konsepte uygun olarak tasarlanmış ve işletilmiştir.

(c)1999-2005İlk yayın tarihi

Nemlilik anlamında çoğulluk (sosyal) ilkesi

2007.06 İlk yayın tarihi.

Islak ya da kuru nem hissi tek bir parçacık ya da birey tarafından üretilemez, ancak ona bağlı ya da ondan ayrı olan başkalarını ya da ortakları gerektirir. Kısacası, nem hissinin kaynağı birden fazla parçacık ve birey arasındaki ilişki (sosyal ilişki) olarak düşünülebilir. Bunu açıklayabilmek için çoklu parçacıkların ve bireylerin varlığına ya da parçacıklar ve bireyler arasındaki etkileşime ihtiyacımız vardır.

Buna "nemlilik anlamında çoğulluk (sosyallik) ilkesi" denilebilir.

[Fizik alanıyla ilgisi]

Kuru ve ıslak kişiler arası davranış ile gaz ve sıvı moleküler hareketi arasındaki ilişki üzerine

1992-2008 İlk yayın.

İnsan davranışına kuru-ıslak perspektifinin getirilmesi, şimdiye kadar moleküler ve nesne hareketinin fiziğiyle çok az teması olan insanların kişilerarası ve sosyal davranışlarını birbirine bağlama etkisine sahiptir.

Kısacası, farklı boyutlardaki kuru ve ıslak parçacıkların (kişi-nesne-molekül), boyutları farklı olsa da hem kuru hem de ıslak durumlar için ortak davranışları ve hareket modlarını paylaştığını göstermek mümkündür.

Eğer her bir parçacığın hareketi bir gaz molekülünün hareket kalıbı ile aynı ise, parçacıkların hareketi moleküllerden insanlara kadar insanlar tarafından kuru olarak algılanır.

Öte yandan, her bir parçacığın hareketi bir sıvı molekülünün hareket modeliyle aynıysa, parçacıkların hareketi moleküllerden insanlara kadar insanlar tarafından ıslak olarak algılanır.

(Not: Yukarıdaki fikri ilk kez 1992 yılında düşünmüştüm.

(Not: Sıvı ve gaz moleküler hareket kalıplarının yukarıdaki ifadesini, daha kolay çağrılabilmeleri ve hatırlanabilmeleri için basitleştirmek gerekmektedir.

Aşağıda, gaz molekül hareket modelini D hareket modeli olarak adlandıracağım ve kuru (kuru) bir his vermek için baştaki D'yi alacağım.

Öte yandan, sıvı molekül hareket modelini W hareket modeli olarak adlandıracağım ve W'nin ıslak (ıslak ıslak) bir his verdiğini kabul edeceğim.

Bu şekilde kısaltarak, örneğin, sıvı moleküllerin ve Japon insanlarının davranış kalıplarının ortak W kalıbını izlediğini, gaz moleküllerinin ve Batılı insanlarınkinin ise ortak D kalıbını izlediğini vb. söyleyebiliriz.

Yazar, yukarıdaki açıklamanın doğru olduğunu web tabanlı bir anket çalışmasıyla (Mart 2005 sonunda yapılmıştır) teyit etmiştir.

(Yukarıdaki açıklamanın ayrıntıları için lütfen referans bölümüne bakınız.

Yukarıdaki gaz ve sıvı hareketleri kalıpları aşağıdaki kelime veya ifadelerle ifade edilebilir.

Tablo_5

Yukarıdaki ifadelerin sırasıyla D davranış kalıbı ve W davranış kalıbında gerçekten daha kuru ve daha ıslak hissedilip hissedilmediğini belirlemek için Eylül 2005 civarında bir anket çalışması yapılmıştır.

(Yukarıdakilerle ilgili daha fazla ayrıntı için Materyaller bölümüne bakınız).

Burada, sırasıyla geleneksel sosyoloji ve psikolojideki kavramsal temsillere uyarsak, gaz ve sıvı moleküler hareket modellerine göre parçacıkların hareketi aşağıdaki gibi temsil edilebilir.

Tablo_6

Daha fazla ayrıntı için aşağıdaki tabloya bakınız.

Kuru (gaz) ve ıslak (sıvı) moleküler ve parçacık hareket modellerini düzenleyen bir tablo.

Tablo 7

Aşağıdaki tablo, gazların ve sıvıların yukarıdaki moleküler hareketlerinin insan davranışları açısından bir özetidir.

Moleküller ve insanlar için ortak olan parçacıkların davranış biçimlerini bir bireyin kişiliği olarak özetleyen bir tablo.

Kuru veya ıslak bir insan olmak istiyorsanız, aşağıdaki tabloda açıklanan tutumları benimsemeye çalışın.

Tablo 8

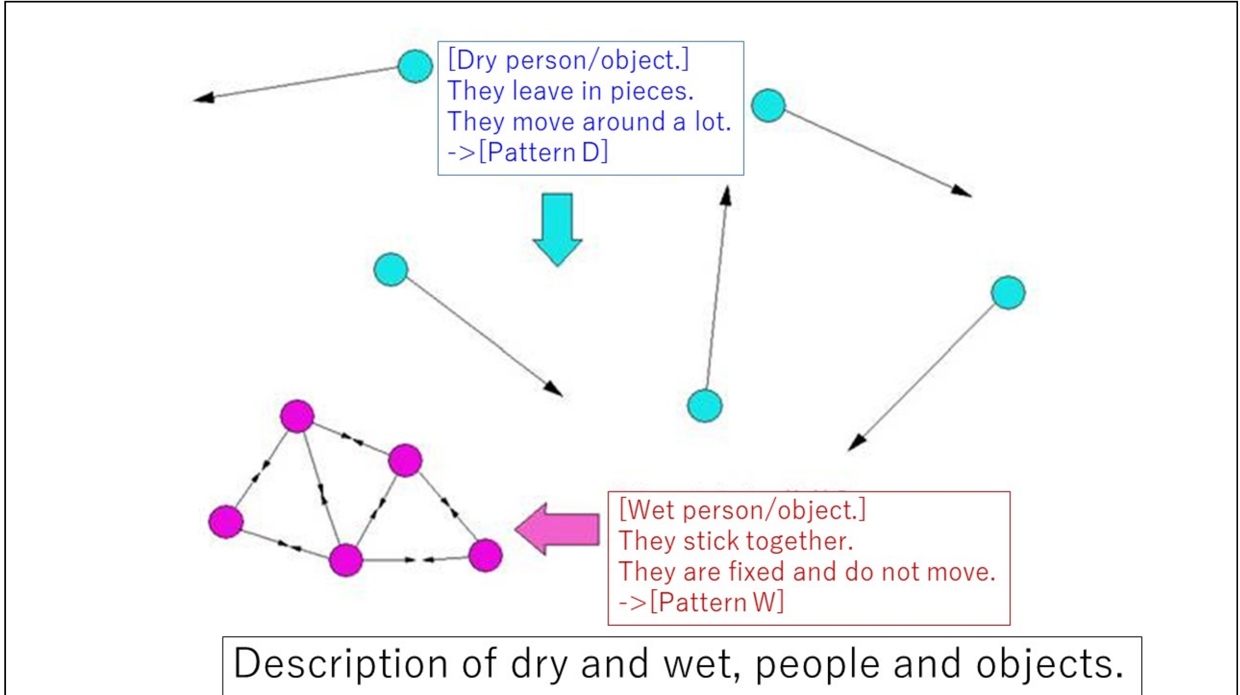
Kuru ve ıslak toplumlardaki insanların davranışlarının, gaz/sıvı moleküler hareket simülasyonuna benzer yollarla bilgisayarda simüle edilebileceği söylenebilir.

Örneğin, Japon ve Doğu Asya insanının ıslak, Batı insanının kuru olması, temelde tarımla uğraşan ve kadın olan Japon ve Doğu Asya insanının davranış kalıplarının esasen sıvı moleküllere, göçebe, pastoralist, erkek egemen, Batı insanının davranış kalıplarının ise gaz moleküllerine benzediğini göstermektedir.

Göçebe/pastoralist, erkek egemen, Batılı toplumlar. İnsanların hareketi havanınkine yakındır ve gaz moleküler hareketiyle simüle edilebilir (hareket kalıbı D) ve "gaz toplumu" olarak adlandırılabilir.
Tarımsal ve kadın merkezli Japon ve Doğu Asya toplumları. İnsanların hareketi su damlacıkları gibi bir sıvıya yakındır, bu da sıvı moleküler hareket (hareket modeli W) ile simüle edilebilir ve "sıvı toplum" olarak adlandırılabilir.

Dolayısıyla, kuru-ıslak perspektifinin dünya toplumlarının ve kültürlerinin analizine dahil edilmesi, fizikte geliştirilen nesnelerin hareketini simüle etme know-how'ını sosyoloji ve psikolojiye uygulama etkisine sahip olacak ve sosyoloji ve psikolojinin gelişimine büyük ölçüde katkıda bulunacaktır.

Kuru ve ıslak nesneler (moleküller dahil.) ~ Aşağıdaki şekil insanların ortak hareket ve davranış kalıplarını özetlemektedir.



Description of dry and wet, people and objects.

Moleküler ~ nesne ~ insan kuru/ıslaklık seviyesi arasındaki karşılıklı ilişkinin daha ayrıntılı bir açıklaması aşağıdaki gibidir.

1Gaz ve sıvı moleküler hareket modellerinin açıklanması.

Davranış kalıplarımızın nasıl ve neden kişiler arası kuru-ıslak hisler ürettiğini anlamak için, öncelikle fiziksel gazların ve sıvıların özelliklerindeki farklılıkları üreten ve esasen insanlara farklı bir kuru-ıslak hissi veren mekanizmaları yeniden incelemek gerekir. Gazlar bize kuru bir his verirken sıvılar ıslak bir his verir. Gaz ve sıvı arasındaki farkı görebilmek için bakış açımızı moleküler düzeye indirmemiz gerekir.

Spesifik olarak, gaz ve sıvı molekülleri arasındaki farklar aşağıdaki faktörlerden kaynaklanır.
1] Kinetik enerjinin büyüklüğündeki farklılıklar (hareket derecesi)
Bir sıvıda hareket derecesi (kinetik enerji) küçüktür. Sıvılar için hareket derecesi (kinetik enerji) düşüktür.
Gazlar için hareket derecesi (kinetik enerji) yüksektir. Gazlar için hareket derecesi (kinetik enerji) yüksektir.
2] Moleküller arası kuvvet derecesindeki fark
Sıvılarda, moleküller arası çekim kuvvetleri olan moleküller arası çekim kuvvetleri, aralarındaki mesafeyi azaltmak, birbirlerini çekmek, yapıştırmak, çekmek ve kontrol etmek için büyük ölçüde çalışır.
Gazda, moleküller arasında, onları birbirine yaklaştıran moleküller arası kuvvet olan moleküller arası kuvvet neredeyse hiç yoktur.

Moleküller arası kuvvetlerin sıvılarda büyük ölçüde, gazlarda ise daha az ölçüde çalışmasının nedeni aşağıdaki gibidir.
(1) Sıvı moleküllerinin düşük kinetik enerjisi, moleküller arasında başlangıçta var olan ve birbirlerini çeken, bağlayan ve kontrol eden moleküller arası kuvvetler (moleküller arası kuvvetler) olmadan hareket etmelerini imkansız kılar ve moleküller arası kuvvetlere borçludurlar.
(2) Gaz molekülleri için hareket derecesi (kinetik enerji) büyüktür, bu nedenle moleküller arası kuvvetlerin üstesinden gelebilir ve moleküller arası kuvvetlerin etkilerinden kurtularak serbestçe hareket edebilirler.

Moleküller arası kuvvetin sıvılarda daha fazla, gazlarda ise daha az etki etmesinin nedeni aşağıdaki gibidir: (1) Sıvı moleküllerde moleküller arası kuvvet gazlara göre daha büyüktür.
(1) Sıvı moleküllerin kinetik enerjisi düşük olduğundan, moleküller arasında başlangıçta var olan ve onları birbirine yaklaştıran, çeken ve kontrol altında tutan moleküller arası kuvvetler (moleküller arası kuvvetler) olmadan hareket edemezler ve bu nedenle moleküller arası kuvvetlerin insafına kalırlar.
(2) Gaz halindeki moleküller büyük bir hareket derecesine (kinetik enerji) sahiptir ve moleküller arası kuvvetlerin etkisinden kurtulurlar çünkü hareket etmek için moleküller arası kuvvetlerin üstesinden gelebilirler.

2Genel olarak nesnelere uygulama

Sıvı su, parmak ucuyla dokunulduğunda ıslanır ve deriye yapışır, ona tutunur ve onu terk etmeyi reddeder. Bu bağlamda, sıvı su ile parmak uçları arasında birbirlerine bağlı kalmak için bir çekim olduğu söylenebilir. Ayrıca sıvı su, parmak uçlarınızı hareket ettirmediğiniz sürece sonsuza kadar aynı yerde kalır ve hareket etmez. Bu açıdan sıvı su, gaz halindeki su buharı vb. maddelere göre daha az kinetik ve aktiftir.

Bu fikri daha da genişletecek olursak, aşağıdaki yasaların genel olarak nesneler için geçerli olduğunu söyleyebiliriz
(1) Eğer nesneler (molekülden insana) yüksek hareketliliğe, aktiviteye, harekete ve akışa sahipse ve aralarındaki çekim düşükse (birbirlerinden ayrılma), o zaman kuru olmalıdırlar. Kuru olan bir nesnenin (molekülden insana) durumu. Kuru.
(2) Nesneler (molekülden insana) düşük hareketliliğe, aktiviteye, harekete ve akışa ve aralarında yüksek karşılıklı çekime (kohezyon) sahip olmalıdır (birbirlerinden ayrılmamalıdırlar). Eğer bir nesnenin (molekülden insana) hareketliliği, aktivitesi, hareketi ve akışkanlığı düşük ve aralarında karşılıklı çekim (bağlanma) yüksek ise (yani birbirlerinden ayrılmıyorlarsa), o zaman ıslaktır. (Islak, ıslak olmak.)

Bu varsayımın doğruluğunu açıklamak için, varsayımın insana moleküllerden çok daha yakın nesneler için geçerli olması gerekir. Bu daha insan boyutundaki nesnelere örnek olarak plajlardaki, nehirlerdeki ve çöllerdeki kum taneleri, insan (özellikle kadın) saçı, natto (fermente soya fasulyesi), şekerleme ve plastik masa tenisi topu ve voleybol topu gibi daha büyük nesneler verilebilir.

Kuru (kuru) kum, dokunulduğunda ele yapışmamalı ve parça parça dağılmamalıdır. (Yapışkan veya yapışkan olmamalıdır.) Ayrıca rüzgar estiğinde rüzgarla birlikte hareket etmelidir. Akışkan olmalıdır. Diğer yandan nemli ya da ıslak olmalıdır. Islak olmalıdır. Dokunulduğunda kum ele yapışmalı ve uzaklaşmaya çalışmamalıdır. Dokunulduğunda elinizi bırakmamalıdır. Kum bir grup halinde bir araya toplanmalı ve rüzgar estiğinde hareket etmemelidir. Akışkanlık yok.

Saç ıslak olduğunda kolayca dağılmaz ve rüzgâr estiğinde hareket etmez. Kuru saçlar ise esintide dalgalanır ve ayrı ayrı, tek tek, ipeksi ve asi bir şekilde hareket eder.

Natto çekirdekleri, karıştırıldıklarında yapışkan iplikler çeker ve birbirlerine ipliklerle bağlanarak birbirlerine yapışır ve tek parça halinde durmaya çalışırlar. Bu süreçte, çekirdekler arasında moleküller arası kuvvete eşdeğer olduğu düşünülen bir çekim kuvveti etki etmektedir.

Yüzey erimiştir (sıvılaşmıştır. Şeker taneleri parmak uçlarınıza ve diğer şekerlere yapışır ve çıkarılamaz. Onları tek tek hareket ettirmeye çalışsanız bile birbirlerine yapışırlar ve hareket ettirilemezler.

Bununla birlikte, yapışkan yüzeye geniş bir şekilde uygulanırsa veya çift taraflı yapışkan bandın tüm yüzeyine sarılırsa, toplar birbirine yapışır ve birbirine yapışır, bu da onları tek tek hareket ettirmeyi zorlaştırır.

Bu durumda, bu nesnelerin yapışkan ve kohezif doğasının (bir kez birbirlerine yapıştıklarında ayrılmazlar) aralarındaki çekimi (onları bir arada tutan ve bağlamaya çalışan kuvvet) artırarak onları hareket, etkinlik, hareket ve akışkanlıktan mahrum bıraktığı düşünülmektedir. Başka bir deyişle,

birbirlerine yapışmaya çalışan nesnelerin yapışkan ya da yapışkanımsı olması, nesnelerin birbirlerini çekmesine ve hareket etmelerini zorlaştırmasına neden olmakta, bu da nesnelerin ıslanmasına yol açmaktadır. Bu durum, örneğin, yapıştırıcı uzun bir süre dış dünyaya maruz kaldığında ve çözücü serbest kaldığında ve artık yapışkan olmadığında, nesnenin kuru ve daha kuru hissedilmesiyle örneklendirilebilir.

Yukarıdaki fikrin doğru olup olmadığını teyit etmek için Nisan sonu ve Ekim 2002 başında web tabanlı bir anket çalışması yapılmıştır. Ankette, bir nesnenin yarattığı hissi tanımlayan iki eşleştirilmiş metinden hangisinin daha kuru hissettirdiği sorulmuş ve her madde için yaklaşık 200 katılımcıya yanıt verilmiştir.
Sonuçlar aşağıdaki gibidir:
(1) Dokunduğunuzda kuru hissettiren ve elinizi hemen bırakan (yapışkan olmayan) nesneler, dokunulduğunda yapışkan olan (yapışkan) nesnelerden daha kuru hissettirir. Nesneler birbirlerinden ayrıldıklarında veya birbirlerinden ayrıldıklarında daha açık ve havadar olduklarında, birbirlerine bağlı ve daha az havadar olduklarına göre daha kuru hissederler.
(2) Parçalar halinde serbestçe hareket eden bir nesne, birbirine bağlı olan ve hareket etmeyen bir nesneden daha kuru hisseder. Serbestçe hareket eden nesne, hareket etmeyen ve birbirine yapışmayan nesneden daha kuru hisseder veya hareket eden nesne, hareket etmeyen ve durgun olan nesneden daha kuru hisseder.
Aslında durumun böyle olduğu doğrulanmıştır.

Yukarıdaki fikri özetlemek gerekirse, yapışkan olan, birbirine yapışan ve hareket etmeyen nesnelerin ıslak olarak algılanabileceği, elden ayrılan ve hızlı hareket eden nesnelerin ise kuru olarak algılanabileceği söylenebilir.

Bu durumda ıslak nesneler birbirlerine yapışmaya, kuru nesneler ise birbirlerinden uzaklaşmaya çalışmakta ve ikisi etkileşim ve sosyal ilişkiler açısından zıtlık oluşturmaktadır.

Moleküler seviyeden çok daha büyük nesne boyutlarına ilişkin bu örneklerden yola çıkarak, yukarıda bahsedilen moleküler seviyedeki kuru-ıslak his aralığını genel olarak nesnelere genişletmenin mümkün olduğuna

inanıyoruz.

3Kişilerarası ilişkilere uygulamalar

Genel olarak nesnelerdeki kuru-ıslak hissini insan düzeyine genişletirsek, su gibi bir sıvının ya da hava gibi bir gazın ıslak-kuru hissi ile bir insanın birbiriyle sosyal etkileşim içindeki ıslak-kuru hissinin aynı olduğu düşünülmektedir.

Başka bir deyişle, hareket, devinim ve çekim kavramlarını insana uygulayarak, bir insanın
(1) Bir kişi bir yerde durduğunda ve fazla hareket etmediğinde (daha az aktif olduğunda) ve etrafındaki diğer kişilere yaklaşmaya, birlikte kalmaya veya onlardan uzaklaşmaya çalışmadığında. Bir kişi yaklaştığında, birbirine yapıştığında ve etrafındaki diğer kişilerden uzaklaşmadığında. Kişi büyük bir çekim gücüne sahipse. Kişiler arası ilişkilerde ıslak bir his yaratılır (düşük kinetik enerjiye ve yüksek moleküller arası kuvvetlere sahip sıvı moleküller gibi).
(2) İnsanlar bir yerde durmadan bir yerden bir yere hareket edip aktıklarında (yüksek derecede aktif hareket) ve birbirlerine yaklaşmak veya yapışmak yerine çevrelerindeki diğer insanlardan uzaklaşmaya çalıştıklarında. (Çok fazla çekim kuvveti olmadığında.) Kişiler arası ilişkilerde kuru bir his yaratır (yüksek kinetik enerjiye ve düşük moleküller arası kuvvetlere sahip gaz moleküllerine benzer).
Bu durumun söz konusu olduğu düşünülmektedir.

Bu durumda, nesneleri moleküler boyuttan insan boyutuna kadar aynı şekilde görerek, her iki nesne için ortak olan hareket etme enerjisini "kinetik enerji (moleküler seviye)" = "hareket, aktivite, hareket ve akışkanlık (nesneden insan seviyesine)" ve birbirini bağlayan, birleştiren ve toplayan, birbirini kontrol eden ve bağlayan kuvvetler olan "moleküller arası kuvvet (moleküler seviye)" = "çekim ve bağlama kuvveti (nesneden insan seviyesine)" olarak anlamak mümkündür.

Yukarıdaki açıklama şu şekilde özetlenebilir: aktivite ve kinetik aktivite

farklılıkları ve bunun sonucunda ortaya çıkan moleküller arası kuvvetlere eşdeğer olan büyük ve küçük moleküller arası çekim kuvvetleri, sırasıyla ıslak ve kuru kişiler arası duyusal farklılaşmaya yol açar. (Bu açıklama 1991-1992 yılları arasında ortaya atılmıştır).

Bu durumda, fiziksel aktiviteler ve hareketler ile vücut çekimleri yanında, somut fiziksel hareketler içermeyen psikolojik aktiviteler ve hareketleri, karşılıklı kontrol ve dengeleri ve yakınlığı da aynı anda dikkate almalıyız. Örneğin, bir kişi masa başında otururken, çeşitli alanlarda kitaplar okurken ve entelektüel merakla dolu olarak çeşitli şeyler hakkında aktif bir şekilde düşünürken, fiziksel olarak hareketsiz ancak hareketlerinde psikolojik olarak aktif olarak görülebilir. Öte yandan, birbirlerinden uzakta yaşayan iki sevgili telefon iletişimi yoluyla güçlü bir psikolojik birlik duygusu hissettiklerinde, bu, birbirlerinden fiziksel olarak uzakta kalsalar bile aralarında güçlü bir psikolojik çekim olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Dolayısıyla, insan faaliyetleri, hareketleri ve çekimleri fiziksel ve psikolojik olmak üzere iki kategoriye ayrılabilir; bunlardan psikolojik olanı aşağıda esas olarak ele alınacaktır. Çünkü insan bedeninin fiziksel faaliyetleri ve hareketleri ile bedenler arasındaki gerilimler sadece yüzeyseldir ve bedenin içindeki sinir sisteminin faaliyetlerini yansıtırken, sinir sisteminin işleyişine dayanan psikolojik faaliyetler, hareketler ve çekim kuvvetleri daha temelde insan davranışı tarafından belirlenir.

Bize kişiler arası kuru bir duyum hissi veren hareket/aktivite gerçekliği, insanların doğasında var olan aşağıdaki yönelimdir.
Birbirinden ayrı olan şuradaki ve buradaki noktalar arasında aktif olarak hareket etmeye yönelik zihinsel yönelim. (Mekânsal hareketlilik yönelimi.)
Daha önce hiç bulunmadığımız yerlere yayılma veya yeni bir arazi açma (yeni bir nesneyi keşfetme) zihinsel yönelimi.
Bu durumda, aşağıdaki arzu ve dürtüler hareketin/faaliyetin arkasındaki itici güçtür
Kişinin fiziksel konumunu veya psikolojik ilgi alanını değiştirerek yaşamdaki atmosferi yenileme ve yeni uyaranlar edinme arzusu.
Daha önce hiç karşılaşılmamış bilinmeyene duyulan merak; başka bir deyişle, (şimdiye kadar - bir süredir) deneyimlenmemiş yeni (taze) bilgilere maruz kalmaya yönelik psikolojik dürtü (yeni bilgi alma dürtüsü).
Bunun tam tersi olan yerleşik, durağan ve bir yerde hareket etmeye isteksiz

bir yönelim, hareket/aktivite eksikliğini ima eder ve kişilerarası anlamda ıslak bir his verir.

Öte yandan, kişilerarası anlamda ıslak bir his veren psikolojik çekimin ve bağlayıcı gücün özü nedir? Bu, aşağıdaki yönelimdir.
İnsanların doğasında var olan, çevrelerindeki diğer insanlara psikolojik olarak yakın olma ve yakın kalma yönelimi. (Psikolojik yakınlık yönelimi.)

(Psikolojik) Birbirlerine karşı karşılıklı çekim. Şunun içeriğidir, yani (Psikolojik yakınlık yönelimi.) (Psikolojik yakınlık yönelimi.) Birbirimizin (psikolojik) varlık konumunun kademeli olarak birbirine yaklaşması ve sonunda kucaklaşması ve bir olması. (Bir olmak, birleşmek.) Ve birbirimize bağlı olmamız ve birbirimizi asla terk etmememiz.
Diğerine olan psikolojik mesafeyi azaltmaya ve sonunda sıfıra indirmeye, bağlanmaya, birleştirmeye yönelik güçlü eğilimin, iki taraf arasında sanki bir çekim gücü gibi hissedildiği ve kişilerarası anlamda ıslak bir duyguya yol açtığı söylenebilir.

Yukarıdaki açıklamayı basit bir şekilde özetlemeye çalışacağım. Yukarıdaki açıklamayı basit terimlerle özetlemeye çalışacağım.
(1) Partnerinize psikolojik olarak yapışmaya çalışmayın. Yapışmak, yapıştırmak, bağlanmak, bağlanmak ve kolektif olmak. Ve olduğu gibi hareket etmeye çalışmayın. Olduğu gibi hareket etmeye çalışmayın.
(2) Diğer kişinin yaşamına çok fazla girmeyin, ancak onu hızlı ve kolay bir şekilde terk edin. Yapışkan olmayan, yapışkan olmayan, bağlantısız ve ayrık olmak. Ve bir yerden bir yere aktif olarak hareket etmek. Hareket, aktivite, hareket, akışkanlık.
Şöyle de söylenebilir.

Bu durumda yapışma/adhezyon kuvveti, birbirlerine yaklaşmaya, birbirlerini çekmeye ve birbirlerine yapışmaya yönelik olması bakımından bir çekim biçimidir. Bu yapışma/adhezyon aynı zamanda insanları ve nesneleri yerinde tutan ve hareket etmelerini engelleyen de-movement (aktivite, hareket) = sabitleme/yerleşme etkisine sahiptir.

İster bir molekül, ister bir nesne, isterse bir insan zihni olsun, bir kişiye veya nesneye yapışkan bir şekilde yapışır ve hareket etmeyi reddederse, genellikle ıslak olarak hissedilir ve bunun tersi de genellikle kuru olarak hissedilir.

4.

Bir parçacığın kuru-ıslak doğası sadece ona bakılarak görülemez. Sadece birden fazla parçacığın oluşturduğu toplum ve popülasyonlara bakılarak görülebilir.

Kuru-ıslak ve kuru-ıslak arasındaki fark, parçacıkların diğer parçacıklarla etkileşim biçimindeki farktır. Islak parçacıklar diğer parçacıklara yapışır, onlarla birleşir ve birbirlerini karşılıklı olarak diğer parçacıklara bağlarken, kuru parçacıklar diğer parçacıklardan ayrı hareket etmekte serbesttir.

Bu özellikler ancak birkaç parçacığa aynı anda bakılarak anlaşılabilir. Bir parçacığın kuru-ıslaklığını incelemek için aynı anda birden fazla parçacığa bakmak gerekir. Bunu yapabilmek için de tek bir parçacığın hareketine ya da tek bir kişinin psikolojisine bakmak yetmez, çok toplumsal bir bakış açısı gerekir.

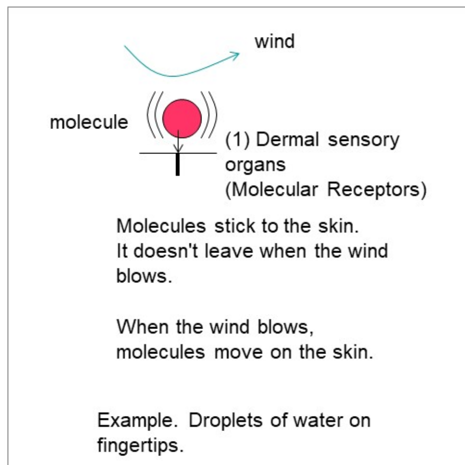
Bu durumda, etkileşime giren parçacıkların türleri ve boyutları birbiriyle aynı olmak zorunda değildir. Boyut söz konusu olduğunda, biri minicik diğeri ise devasa olabilir. Örneğin, bir insanın derisine (dev) yapışan bir sıvı su molekülü (grubu) (minicik) farklı bir tür ve boyuta örnektir. Parçacıkların boyutları farklı olsa da, parçacıklar arasındaki etkileşimlerin kuru-ıslak doğası gözlemlenebilir.

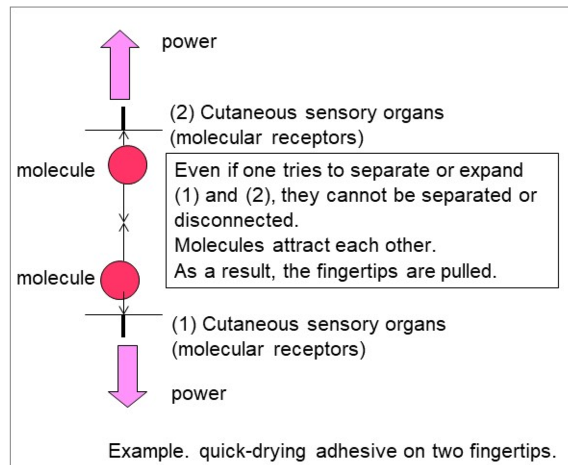
[Cilt duyumları, kişiler arası duyumlar üzerine]

Kuru ve ıslak cilt hissi, görsel-işitsel ve kişilerarası duyusal OHP

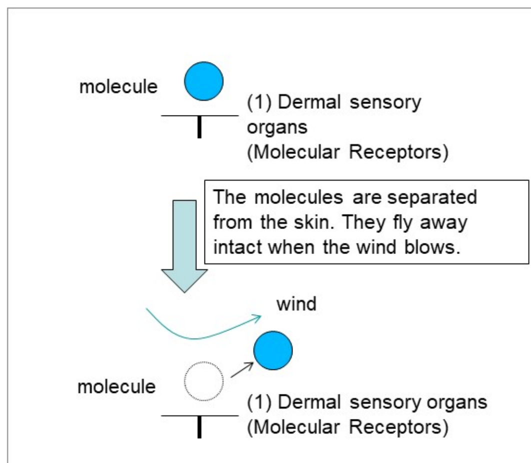
Şubat 2005-Eylül 2008, ilk yayın tarihi

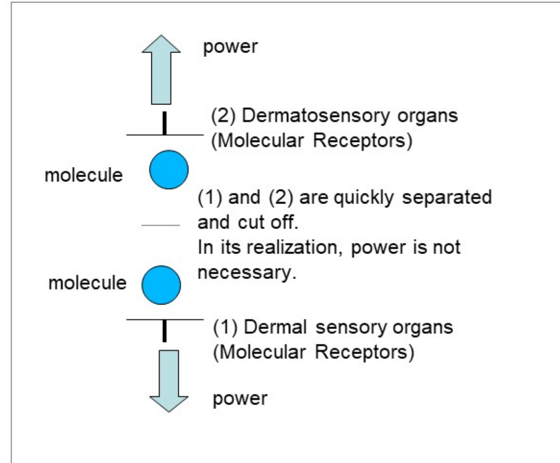
Skin sensation
(1) Wet - Adhesion





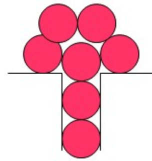
Skin sensation
(1) Dry - Separation





Skin sensation
(2) Wet - Sweat

liquid
molecule

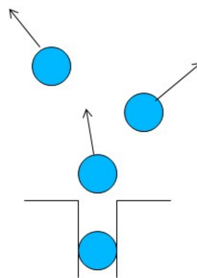


(1) Dermal sensory organs
(Molecular Receptors)

There, sweat remains on the skin without evaporating.
There, the following sweat does not leave the body and remains accumulated.
There, the sweat glands remain clogged.
There, the skin sensation is forever wet and not sooty.

Skin sensation
(2) Dry - Sweat

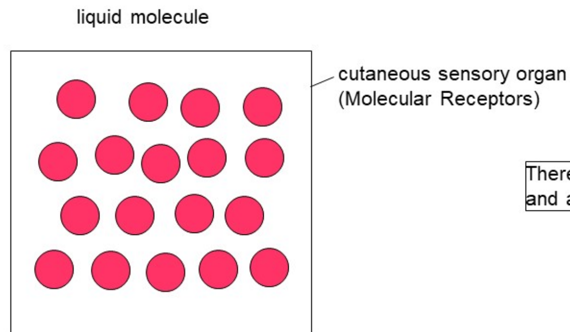
Gasification of liquid
molecules



(1) Dermal sensory organs
(Molecular Receptors)

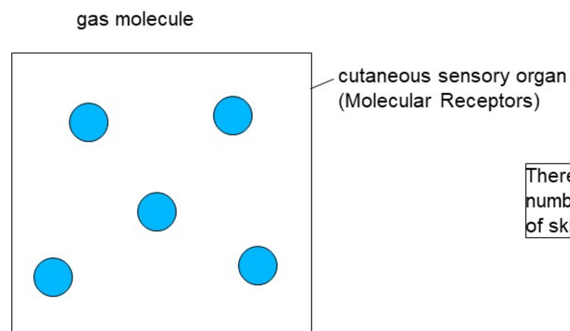
There, sweat evaporates and leaves the skin in increasing amounts.
There, the next sweat goes out and does not accumulate.
There, the sweat glands become open.
There, the skin sensation is cool and refreshing.

Skin sensation
(3) Wet - High density



There, molecules are distributed in large numbers and at high densities over a fixed area of skin.

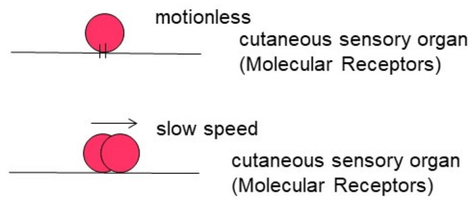
Skin sensation
(3) Dry - Low density



There, molecules are distributed in small numbers and in low density over a fixed area of skin.

Skin sensation
(4) Wet - Immobile, Slow

liquid molecule



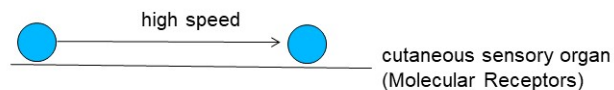
Molecules move slowly over the skin or stick to the skin and stop and do not move.

Skin sensation
(4) Dry - High speed

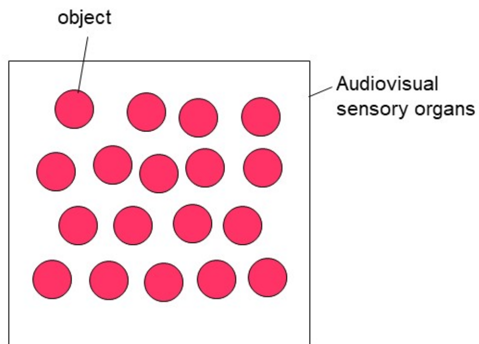
gas molecule

There, molecules advance and snatch over the skin at high speed.

high speed

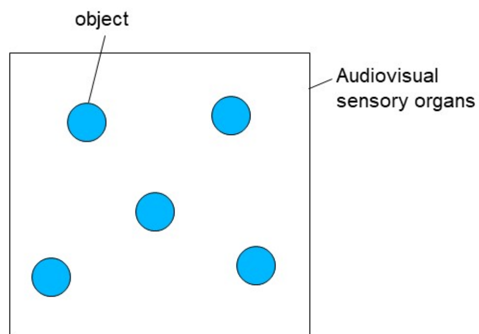


Audiovisual
(1) Wet - High density



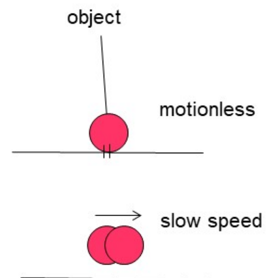
There, the objects are distributed in large numbers and in high density, either inside a certain area or inside a certain volume.

Audiovisual
(2) Dry - Low density



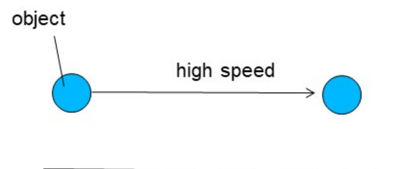
There, the objects are distributed in small numbers and in low density, either inside a certain area or inside a certain volume.

Audiovisual
(2) Wet - Sticking. Immobility. Low velocity.



There, the object moves slowly or clings to the space, stopping and not moving.

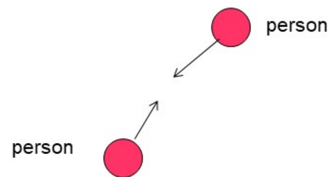
Skin sensation
(2) Dry - High speed



There, the object moves at high speed over the space.

Interpersonal Behavior (Sociogram) and Sensation
(1) Proximity and separation

(1) Wet



They are attracted to each other, to each other, and stick together.
They eliminate psychological distance in interpersonal relationships.

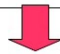
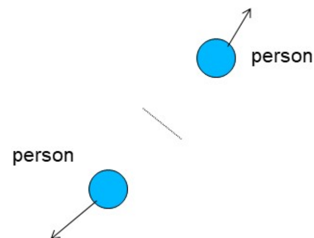


Figure similar to the behavior of liquid molecules

(2) Dry



They are disinterested and disconnected from each other.
They open up psychological distance in interpersonal relationships.

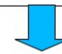
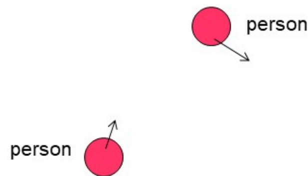


Figure similar to the behavior of gas molecules

Interpersonal behavior (sociogram) and sensation
(2) Low and high speed

(1) Wet

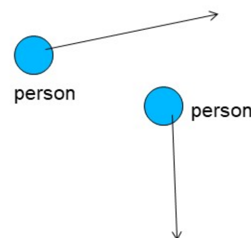


They move slowly, at low speeds.



Figure similar to the behavior of liquid molecules

(2) Dry

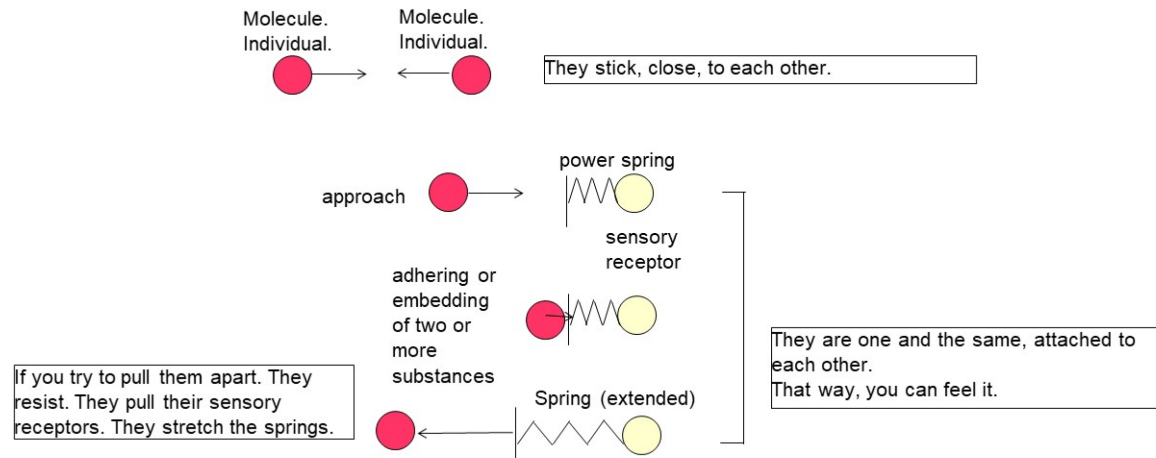


They move fast and quickly.

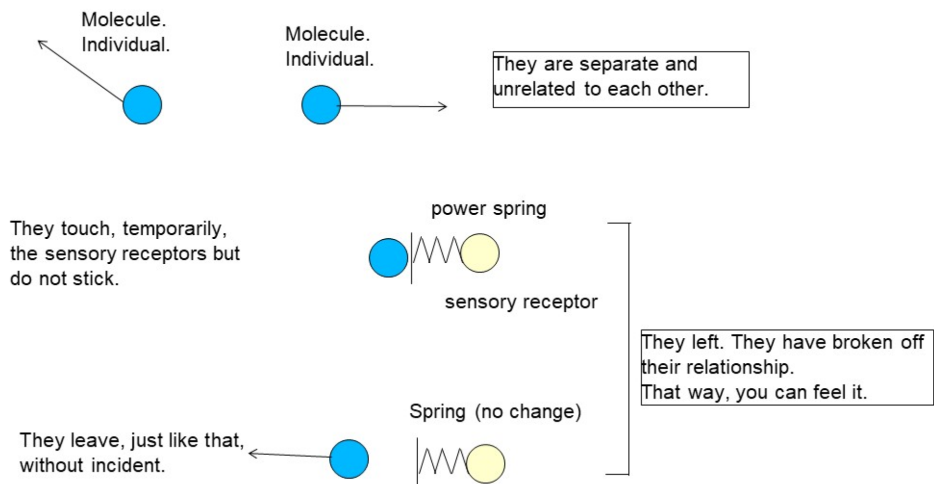


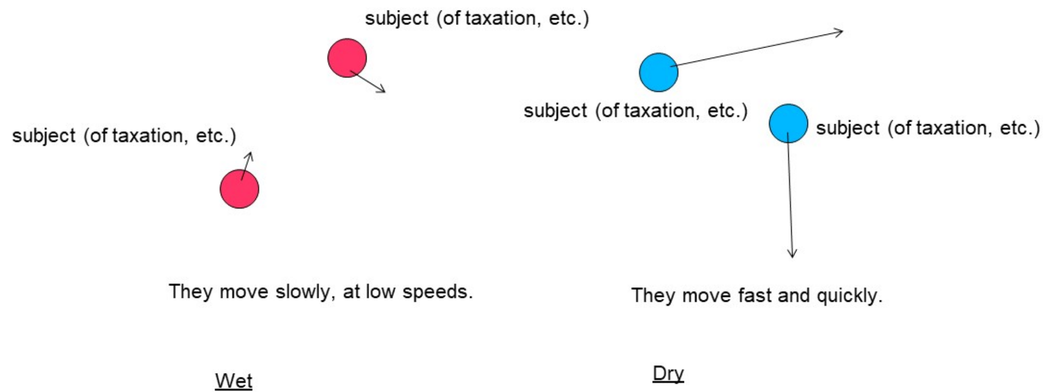
Figure similar to the behavior of gas molecules

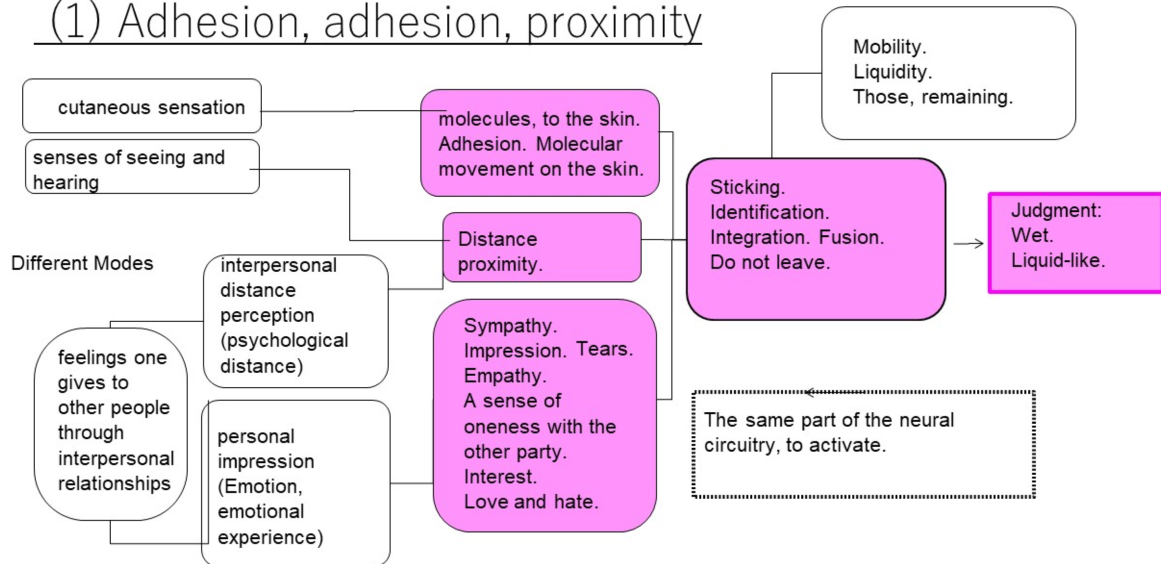
Skin - interpersonal common sensation
(1) Wet (liquid-like) - Proximity/Attachment

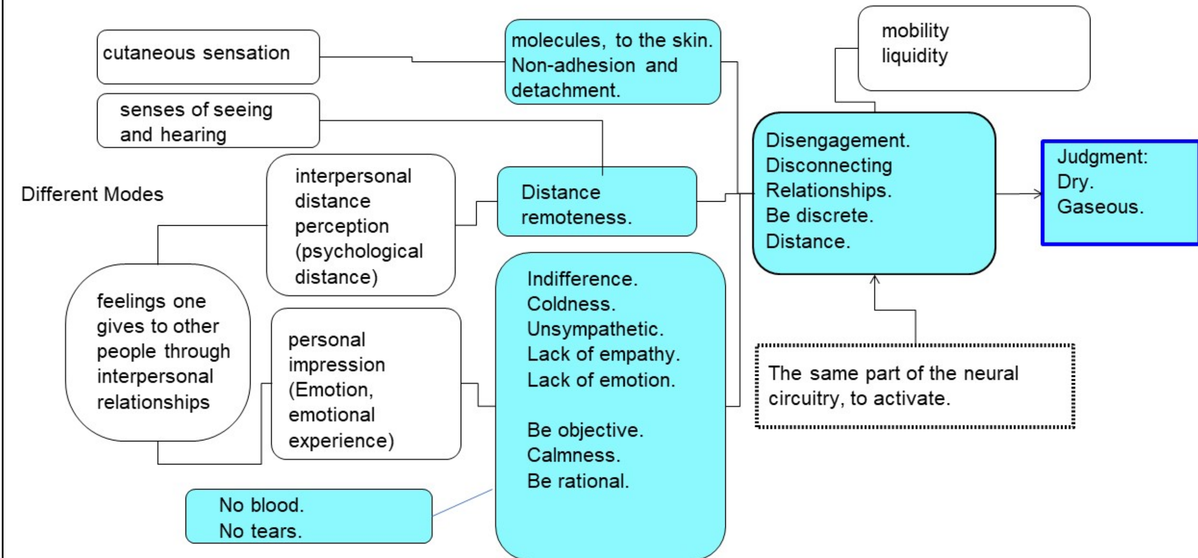


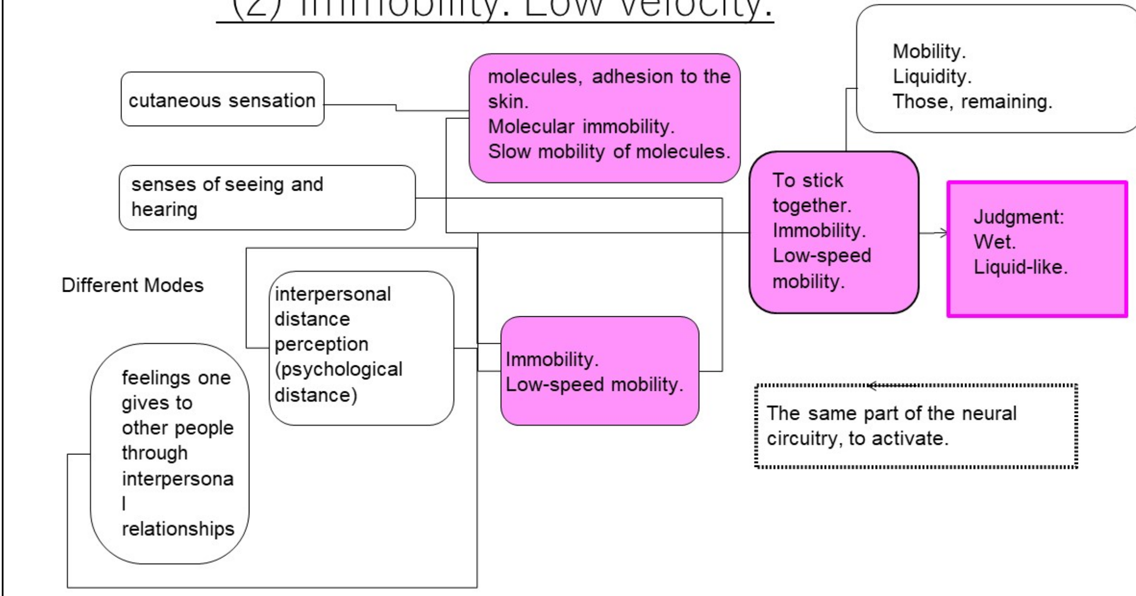
Skin - interpersonal common sensation
(1) Dry (gaseous) - Detached. Irrelevant.

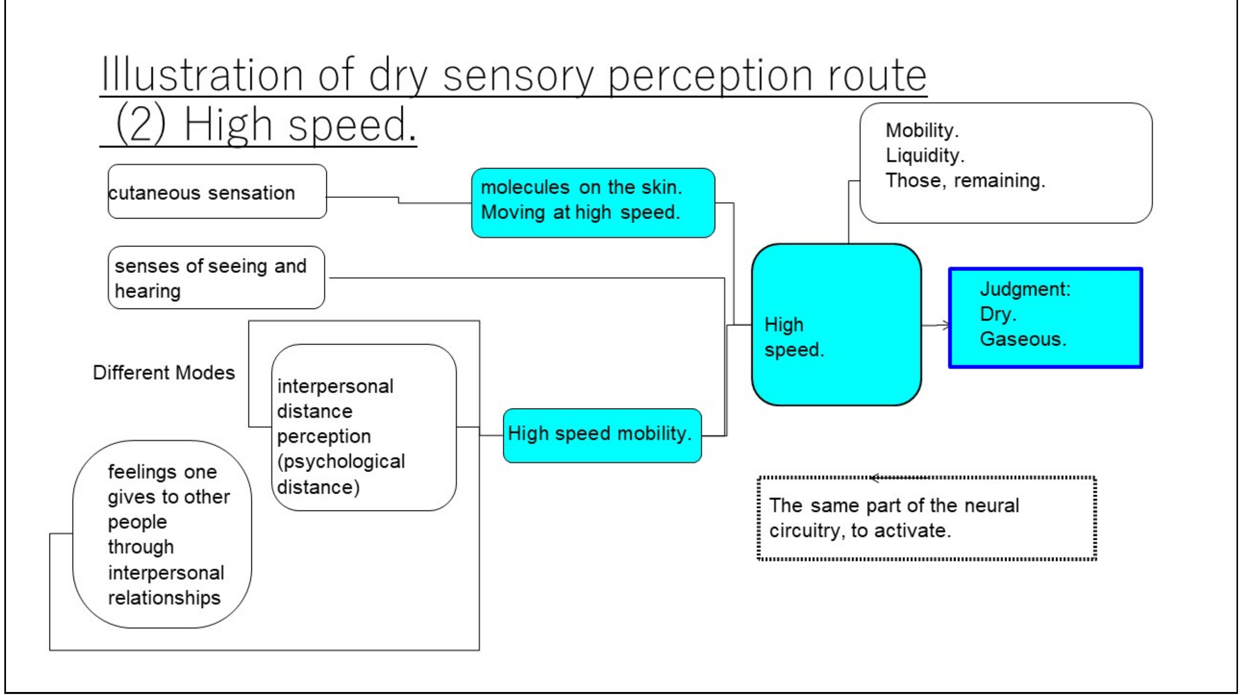



Skin - interpersonal common sense
(2) Low and high speed
subject (of taxation, etc.)
subject (of taxation, etc.)
subject (of taxation, etc.)
subject (of taxation, etc.)
They move slowly, at low speeds.
They move fast and quickly.
Wet
Dry


Illustration of Wet Sensory Perception Route
(1) Adhesion, adhesion, proximity
Mobility.
Liquidity.
Those, remaining.
cutaneous sensation
senses of seeing and hearing
molecules, to the skin. Adhesion. Molecular movement on the skin.
Distance proximity.
Sticking. Identification. Integration. Fusion. Do not leave.
Judgment: Wet. Liquid-like.
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
feelings one gives to other people through interpersonal relationships
personal impression (Emotion, emotional experience)
Sympathy. Impression. Tears. Empathy. A sense of oneness with the other party. Interest. Love and hate.
The same part of the neural circuitry, to activate.


Dry sensory perception route Explanatory diagram
(1) Detachment and disconnection
cutaneous sensation
senses of seeing and hearing
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
feelings one gives to other people through interpersonal relationships
personal impression (Emotion, emotional experience)
No blood.
No tears.
molecules, to the skin.
Non-adhesion and detachment.
Distance remoteness.
Indifference.
Coldness.
Unsympathetic.
Lack of empathy.
Lack of emotion.
Be objective.
Calmness.
Be rational.
mobility
liquidity
Disengagement.
Disconnecting Relationships.
Be discrete.
Distance.
Judgment:
Dry.
Gaseous.
The same part of the neural circuitry, to activate.


Wet sensory perception route illustration
(2) Immobility. Low velocity.
cutaneous sensation
senses of seeing and hearing
Different Modes
interpersonal distance perception (psychological distance)
feelings one gives to other people through interpersona l relationships
molecules, adhesion to the skin.
Molecular immobility.
Slow mobility of molecules.
Immobility.
Low-speed mobility.
Mobility.
Liquidity.
Those, remaining.
To stick together.
Immobility.
Low-speed mobility.
Judgment:
Wet.
Liquid-like.
The same part of the neural circuitry, to activate.



Deride kuru-ıslaklık algısı - "Moleküler motor örüntü azaltma yaklaşımı

2005.03-2010.10İlk yayın

Derideki kuru ve ıslak duyusal algıyı bilmek için fizik ve algısal psikoloji arasında bir köprüye ihtiyaç vardır.

Gaz ve sıvı molekülleri daha yüksek bir hızda hareket edip uçtuklarında, deride daha sıcak ve daha sıcak hissedilirler.
Gaz (soğuk, sıcak ve sıcak hava) ve sıvı molekülleri (soğuk su ve sıcak su) arasındaki sıcaklık farkına bağlı olarak, cildin termal duyuları (sıcaklık sensörleri) bunların hareketlerini ayırt eder.

Aynı şekilde, gaz molekülleri (kuru. Aynı şekilde, gaz molekülleri (kuru) ve sıvı molekülleri (ıslak veya nemli) arasındaki fark Gaz (kuru) ve sıvı (ıslak) molekülleri arasındaki farkın, yani nem farkının, cildin ıslaklık hissinin (nem sensörü) bu moleküler hareketleri birbirinden ayırt etmesinin nedeni olduğu düşünülmektedir.

Psikoloji ve fizyolojide nem algısı üzerine yapılan geleneksel çalışmalar aşağıdaki yaklaşımları benimsemiştir.

(1) Nemi ölçen ve farklı nem değerlerine dayanarak insan derisinin nemdeki farklılıkları algılayıp algılayamadığını veya nemin yüzde kaçını ıslak olarak algıladığını bilmeye çalışan "algının nicelleştirilmesi" yaklaşımı.

İnsan derisi üzerinde nemi seçici olarak algılayabilen duyusal reseptörler veya biyo-higrometreler bulmaya çalışacağız. Nem değeri yükseldiğinde aktive olan reseptörler arıyoruz. Örneğin bir hamamböceğinin özel nem algılayıcı reseptörlere sahip olduğu bulunmuştur.

Klimalarda ve iç çamaşırlarında konforlu nem araştırması ve nem ile cilt hastalıkları arasındaki ilişki araştırması gibi, bu araştırma da konforlu ve sağlıklı nem ortamının nerede olduğunu bulmak için nem değerleri ile insan konforu ve rahatsızlığı ve hastalıkların oluşumu arasındaki ilişkiyi araştırmayı amaçlamaktadır. Örneğin, rahatsız edici olduğu için sıcak ve nemli bir odada nemi kontrol etmek için klimanın gerekli olduğu ve cildi nemlendirmenin pul pul dökülmeyi ve dermatiti önleyebileceği öne sürülmüştür.

Öte yandan, ben daha çok fiziksel hareket ilkeleri ile nem algısı arasındaki ilişkiye odaklanan bir "moleküler hareket örüntüsü indirgeme yaklaşımı" öneriyorum. Bu yaklaşım, gaz ve sıvı moleküllerinin moleküler hareketinin ve cildin bunların farklılıklarını algılamasının nem algısının özü olduğunu varsayar. Gaz ve sıvı molekülleri arasındaki fark, moleküler hareketin cilt üzerinde farklı şekillerde etki etmesidir; birincisi kuru, ikincisi ise ıslaktır. İnsan cildi ilkini kuru, ikincisini ise ıslak olarak algılar. Aradaki fark, insan derisinin birincisini kuru, ikincisini ise ıslak olarak algılamasıdır. Gazların ve sıvıların moleküler hareket kalıplarındaki farklılığın ciltteki kuru-ıslak ayrımıyla bağlantılı olduğu mekanizmaya odaklanacağız.
Gazların ve sıvıların moleküler hareket kalıpları ve özelliklerindeki farklılıkların derideki dokunsal reseptörlerin uyarılmasına nasıl neden olduğunu aydınlatmak. Öte yandan, ıslak-sıvı molekülleri, moleküllerin

yavaş hareket ettiği ve yapışkan bir şekilde bir araya geldiği bir düzende hareket eder. Deri tarafından yapılan ayrım ve ayrıştırmayı nem algısının özü olarak görüyoruz.

Bu "moleküler hareket örüntüsü azaltma yaklaşımı" aşağıdaki yaklaşımı benimsemektedir.

Bu yaklaşım nem değerlerine odaklanmaz. Nem farklılıklarına neden olan gazların ve sıvıların moleküler hareketlerinin fiziksel mekanizmalarındaki farklılıkların temel nedenlerini anlamak için analizi derinleştirmek önemlidir.

İnsan derisinde özel bir nem reseptörünün varlığını varsaymak gerekli değildir. İnsan derisinde özel nem reseptörlerinin varlığını varsaymak gerekli değildir. Eğer özel bir nem reseptörü varsa, bu reseptör gaz ve sıvı moleküllerinin cilt üzerindeki etki biçimlerindeki farklılıklara yanıt veren bir reseptördür.

Eğer nem algısı için özelleşmiş bir reseptör varsa, bu reseptör gaz ve sıvı moleküllerinin deri üzerindeki hareket biçimlerindeki farklılıklara yanıt veren bir reseptördür. Moleküller dışındaki parçacıklara ve nesne gruplarına (örneğin misketler ve pinpon topları), gaz ve sıvı molekül gruplarıyla aynı hareket kalıpları uygulanırsa, bunlar cilt tarafından sırasıyla kuru ve ıslak olarak algılanmalıdır.

Gaz eşdeğeri ise, "her bir parçacık veya nesne hızlı, düşük yoğunluklu, ayrık, kesikli hareketlerle hareket eder ve birbirine yapışmaz.
Sıvı eşdeğeri için, "her bir parçacık ve nesne yavaş hareket eder ve yüksek yoğunlukta birbirine yapışır".

Islak, ıslaklık hissinin oluşumunu fiziksel nem veya su buharı gibi sıvılarla sınırlandırmayın. Fiziksel su veya benzeri bir şeyle gerçekten ıslak olmasa bile ıslak hissedilebileceği gerçeğine odaklanın, örneğin yoğun bir kadife kumaşa dokunduğunuzda ıslak hissedilmesi gibi.

Moleküler DavranışHer bir molekülün hareket kalıplarının incelenmesi.
Moleküler SosyolojiMoleküler grupların hareketlerini ve moleküller

arasındaki etkileşimleri incelemek.
Moleküler KimyaMoleküllerin kimyasal değişimlerini incelemek.

Moleküler davranış ve sosyoloji açısından.
Gaz halindeki moleküler davranış bireycilik, liberalizm, ...
Sıvı moleküler davranış kolektivist, düzenleyici odaklı, ...
olarak görülmelidir.

Kuru-ıslak cilt hissi, gaz ve sıvı algılarının ayrılmasıdır, ...
Kuru bir gaz deriye yapışmaz. Islak bir sıvı cilde yapışmaz.
Gaz ve sıvı arasındaki fark, moleküler düzeyde hareket farklılığıdır ve cildin duyusal reseptörleri kuru ve ıslak hisleri birbirinden ayırır.

Sıvı moleküler hareketi cilt tarafından gaz hareketinden farklı algılanır. Kuru ve ıslak duyu reseptörleri arasındaki fark, algıda bir fark olarak ortaya çıkar.

Deri, moleküler düzeyde parçacıkların hareketindeki farklılıkları algılayabilmektedir. Koku alma duyusundaki moleküler reseptörler gibi, cilt de sıcaklık ve nem için benzer moleküler reseptörlere sahiptir.

Ciltteki nem sensörü.... bir molekül kendisine bağlandığında ıslak.... ayrıldığında kuru hisseder.

Tablo_9

Moleküler hareket modelleri ve moleküllerin cilde verdiği hisler birbiriyle ilişkilidir.

Sıvılar ıslaktır ve moleküller birbirini çeker ve yapışır. Uygulamada, yapışır, yapıştırır ve insan cildinden (insan cildinin duyusal reseptörleri) ayrılmaz. Gazlar kurudur ve moleküller birbirinden ayrılır. Uygulamasında da insan

derisine (insan derisinin duyu reseptörlerine) yapışır, yapışmaz, yapışmaz ve kurtulması kolay değildir.

Sıvı moleküler hareket şekilleri. (Birbirine yapışan ve ayrılmayan, yoğun, gruplar halinde dağılmış.) Bu molekül grubu - cilde çarptığında (temas ettiğinde) ıslak hisseden nesneler (temas).
Gaz halindeki moleküler hareket modeli. (Birbirlerinden ayrılmaları ve tek tek dağılmaları gerekir. Molekül - nesne grubu cilde çarptığında (temas ettiğinde) kuru hissetmelidir.

(Not: Hareket Kalıbı D ve Hareket Kalıbı W.)

Gelecekte, sıvı ve gaz moleküler hareket kalıbı terimlerini daha kolay adlandırmak ve hatırlamak için basitleştirmemiz gerekmektedir.

Gaz moleküler hareket kalıbı kuru bir his verir, bu nedenle baştaki "D" harfini alarak "hareket kalıbı D" olarak adlandırılabilir.

Öte yandan, sıvı moleküler hareket kalıbı ıslak (ıslak ıslak, nemli) bir his verir, bu nedenle W (H) kısaltması alınarak W hareket kalıbı olarak adlandırılabilir.

Örneğin, sıvı molekülleri ve Japonların davranış biçimi W ortak kalıbını takip eder ve gaz molekülleri ve Batılı insanların davranış biçimi D ortak kalıbını takip eder.

Cilt üzerindeki nem algısının aşağıdaki gibi olduğu düşünülmektedir.
Yüksek nem ıslak, düşük nem ise kuru olarak algılanır.

İnsanlarda, ciltteki nem algısı için özel bir duyusal reseptör henüz keşfedilmemiştir. Aslında, insanlarda kuruluk ve nem hissi, yüksek ve düşük nemi algılayan higrometreler gibi ciltteki özelleşmiş reseptörlerden ziyade,

sıradan dokunma ile aynı, yaygın duyusal reseptörler tarafından algılanabilir. Aslında, farklı türdeki deri uyaranları, sinir sisteminin aynı duyusal alanında daraltılmış ve birleştirilmiş birkaç farklı dokunma hissi türünün bir bileşimi olarak yakalanabilir, aşağıdaki gibi.

(1) Dokunma yoğunluğu.

Hava nemli ve ıslak olduğunda, deri reseptörleri bir deri alanı üzerinde çok sayıda sulu molekül ile yoğun bir şekilde doldurulur. Öte yandan, hava kuru ve daha az nemli olduğunda, havadaki su molekülleri daha az yoğundur ve cildin sabit bir alanındaki cilt reseptörlerine çarpar.

Yüksek yoğunluktaki gaz molekülleri cildi yalar ve dokunulduğunda pütürlü, kalın bir his verir. Bu da ıslaklık hissine yol açar. Öte yandan, düşük yoğunluklu gaz molekülleri cilde daha az temas eder ve cilde ince, soluk, ferahlatıcı bir his verir. Bu da kuru bir hisse yol açar.

Bununla bağlantılı olarak, yüksek yoğunluklu iğne grubunun, dokunulduğunda ve ciltten serbest bırakıldığında düşük yoğunluklu iğne grubundan daha ıslak bir his verdiği kabul edilir.

Alternatif olarak, pürüzsüz, pürüzsüz bir yüzeye = aşırı yüksek yoğunluklu yüzeye sahip bir ipek kumaş veya kadife cilde dokundurulursa, kaba düşük yoğunluklu bir yüzeye sahip bir keten beze dokunulmasına kıyasla, önceki yüksek yoğunluk daha ıslak ve sonraki düşük yoğunluk daha kuru olarak algılanacaktır. Örneğin, yaz aylarında kullanılan kuru dokulu çarşaflar aynı pamuklu malzemeden yapılır, ancak kumaşın düzgünsüzlüğü ile kumaşın ciltle doğrudan temas etmeyen birçok kısmı arasında net bir ayrım vardır ve düşük cilt temas yoğunluğu ve pürüzlülük hissi verir. Alternatif olarak, düz, pürüzsüz bir PVC tabakası, çok sayıda çıkıntıya sahip bir tabakaya göre dokunulduğunda daha ıslak hissettirir.

(1) Küçük pimlere ve ince taneli bir yüzeye sahip bir tabaka, büyük pimlere ve kaba taneli bir yüzeye sahip bir tabakaya göre dokunulduğunda daha ıslak hissettirir.

(2) Dokunma süresinin uzunluğu

Bir molekül grubu cilde bağlı kaldığında ve onu terk etmediğinde ıslak olarak kabul edilirken, geçici olarak cilde bağlandığında ancak hızla terk ettiğinde kuru olarak kabul edilir.

Bununla bağlantılı olarak, bir iğne grubu veya bez cilde dokundurulduğunda ve uzun süre aynı durumda tutulduğunda, ilk durumda dokunma daha uzun süre devam ettiğinde, dokunmadan hemen sonra serbest bırakıldığında olduğundan daha ıslak hissedildiği, ikinci durumda ise hemen serbest bırakıldığında daha kuru hissedildiği kabul edilir.

(3) Dokunduktan sonra cilde yapışma.

Molekül deriye tutunduktan sonra deriden çekilmeye direnmiş ve deriyi yukarı kaldırmıştır, bu ıslak olarak kabul edilir ve deriden olaysız bir şekilde çıkarılmıştır, bu da kuru bir his verdiği kabul edilir.

Islak, pimlerin veya bantların ucunda ciltle temas eden ve cildi çıkarmadan veya ciltten ayrılmadan cildi yukarı çeken yapışkan varsa ve kuru, pimlerin veya bantların ciltten olaysız çıkması ve cildi yukarı çekmemesidir.

(4) Dokunulduğunda derinin oturması ve esnekliği

Hareketli olan ve cilde yapışmak için esnek bir şekilde deforme olan bir molekül grubunun veya bir nesnenin ıslak bir his verdiği ve ciltten ayrı durmamasının kuru bir his verdiği kabul edilir. Cilde yakın durması ıslak, ayrı durmaması ise kuru hissetmesine neden olur.

Cilde yapışan ve yastık ile cildin şekli arasındaki boşlukları esnek bir şekilde dolduran bir jel, ipek kumaş veya düşük esneklikli üretan yastık ıslak bir his verebilirken, sert ve cilde uymayan, ancak cildin yüzeyinin çizgilerine göre deforme olan sert bir plastik plaka ıslak bir his verebilir. Cilt ile malzeme arasındaki boşluğun kuru bir his verdiği söylenebilir. Bu bağlamda, malzemenin esnekliği ıslaklığa, sertliği ise kuruluğa yol açar.

(5) Dokunulduğunda cilt sürtünmesi

Pürüzsüz bir his veren ve cilde sürtünmeye neden olmayan bir grup molekül veya nesnenin ıslak bir his verdiği kabul edilirken, cilde sürtünen ve sürtünmeye neden olan bir grup molekül veya nesnenin kuru bir his verdiği kabul edilir.
Cilde pürüzsüz bir şekilde yapışmak ve onunla kaynaşmak ve birleşmek ıslak hissin nedeniyken, ciltten ayrı ayrı nesneler olarak cildi tahriş etmek kuru hissin nedenidir.

Kuru kumaş sürtünmesi gibi, kumaş kuru olduğunda cilde sürtünme verebilirken, kumaş ıslak olduğunda cilde pürüzsüz bir his verir ve sürtünme vermez, ancak ciltle "birleşir". Bu, insan ilişkilerinde uyum vurgusunun ıslak olarak görülmesi ile aynıdır.

(6) Cilt üzerindeki hareket hızı.

Cilde bağlı kalan ve çok fazla veya yavaş hareket etmeyen bir molekül veya nesne ıslak olarak kabul edilirken, hızlı hareket eden ve cilt üzerinde dağılan bir molekül veya nesne kuru olarak kabul edilir. Islak, düşük hızda cilde yapıştıkları zaman, kuru ise yüksek hızda cilde yapışmadıkları zamandır.

Aynı iğnelerin veya bez yüzeyinin cilt üzerinde yüksek hızda hareket ettiğinde kuru olarak hissedilmesi gerektiği, aynı iğnelerin veya bez yüzeyinin yavaş veya yavaş hareket etmesinin ise ıslak olarak hissedilmesi gerektiği düşünülmektedir.

(7) Dokunma sıklığı

Bir molekül grubunun veya nesnenin cilde dokunma frekansının yüksek olması ıslak, düşük olması ise kuru bir his verdiği kabul edilir.
Islakta cilde temas frekansı yüksektir çünkü yüksek yoğunlukta hareket ederler ve cilt üzerinde çalışırlar, kuruda ise düşük yoğunlukta oldukları için cilde temas frekansı düşüktür.

Bir grup toplu iğne veya bir bezin yüzeyi cilde küçük aralıklarla ve yüksek sıklıkta temas ettiğinde ıslak, temas sıklığı artırıldığında ise kuru hissedilir.

Birbirlerine ne kadar sık dokunurlarsa, o kadar "yakın" ve "dokunması kolay" olduklarını hissederler. İnsanlar arasında bile, iki sevgili ne kadar sık e-posta alışverişinde bulunursa, o kadar ıslak olduğunu hissederler.

(8) Dokunma hızı ve dokunmanın etkisi

Bir molekül veya cisim cilde yüksek hızda temas ettiğinde, molekül veya cismin hızı yüksek ve cilde güçlü bir darbe verdiğinde kuru, cilde düşük hızda çarptığı için darbe düşük ve hafif olduğunda ise ıslak olarak kabul edilir.

Bir grup toplu iğne ya da bir bezin yüzeyi cilde hafif ve yumuşak bir şekilde uygulandığında, yavaşça dokunulduğunda ıslak, yüksek hızda bir patlama ile dokunulduğunda ise kuru hissedilir. Bu durumun, kuru gaz moleküllerinin hızlı, ıslak sıvı moleküllerinin ise yavaş hissetmesi ile aynı sebepten kaynaklandığı düşünülmektedir.

(9) Dokunmanın şekli.

Bir molekül ya da nesnenin şekli cilde temas ettiğinde iğne ucu keskinliğinde ya da sivriliğinde ise kuru, dairesel ise ıslak hissi verdiği kabul edilir.
Bıçak veya uç benzeri bir nesne cilde uygulandığında kesici veya batıcı ise kuru, yastık benzeri bir nesne uygulandığında ise dairesel ise ıslak hissi vermelidir. Nesne keskin veya batıcı olduğunda kuru hissedilir çünkü keser veya batar; nesne dairesel olduğunda ise ıslak hissedilir çünkü nesne ile ilişkiyi dostane bir şekilde sürdürür.
Bu arada, okşama yavaş, nazik ve yumuşaktır, bu nedenle temas süresi uzundur, nesne cilt üzerinde yavaşça hareket eder ve insan cildi olduğu için yumuşak, yumuşak, oturan, yoğun ve ince bir dokunuşa sahiptir. Bunlar, eğer yukarıdaki tanım doğruysa, ıslak özellikleri karşılar. Okşamalar doğası gereği ıslaktır, çünkü okşanan kişinin zihnini güven verici, yatıştırıcı ve açıcı bir etkiye sahiptir, okşanan kişiyle güçlü bir birlik ve bağımlılık duygusu yaratır.

Eğer molekül cildin duyusal reseptörleri üzerinde kalır ve hareket eder, ancak uzaklaşmazsa, ıslak hissedilir.
Eğer molekül cildin duyusal reseptörlerinden uzaklaşırsa, kuru hisseder.

Bir molekül ıslak hissettiğinde, duyum aşağıdaki gibidir: - Molekül cilde bağlıdır.
Moleküller deriye bağlıdır ve rüzgar estiğinde uçup gitmezler. Moleküller deriye yapışmıştır ve rüzgar estiğinde uçup gitmezler.
Birbirine bağlı molekülleri yaymaya çalıştığınızda, moleküller birbirine yapışır, birbirini çeker ve yaymaya çalıştığınızda direnir.
Rüzgâr estiğinde ise moleküller birbirine yapışmaz ve deri üzerinde hareket edebilecekleri bir alana sahip olurlar.

Ter buharlaşmaz, ancak cilt üzerinde birikir.
Yüksek sıcaklıklarda ter bezleri boş değil tıkalı kalır, böylece vücuttan ısı salınmaz ve cilt sıcak ve nemli hissedilir

Moleküller cilde daha yüksek bir yoğunlukta temas eder ve yapışır. Düşük sıcaklıklarda nem oranı yüksekse, ciltten havadaki su buharına ısı iletimi artar, bu da soğuk hissini artırır.

Moleküler hareketin kuru hissettirmesi ise şu şekildedir.
Moleküller deriden ayrılır ve rüzgar estiğinde uçup giderler.
Moleküller birbirlerine bağlı olduklarında, onları ayırmaya çalıştığınızda direnç göstermeden birbirlerinden uzaklaşırlar

Ter buharlaşır ve bir sonraki çıkmaya devam eder. Ter buharlaşır ve bir sonraki hızlı bir şekilde dışarı çıkar.
Yüksek sıcaklıklarda ter bezleri her zaman açılır ve vücuttaki ısı hızla buharlaşarak daha serin hissettirir.

Moleküller düşük yoğunlukta deri ile temas eder. Düşük sıcaklıklarda, nem oranı düşük olduğunda, deriden havadaki su buharına daha az ısı iletimi

olduğu için vücut sıcak hissedilir.

Cilt üzerindeki nem, vücut ısısı tarafından buharlaştırılarak ciltten uzaklaştırılır. Yazın hava sıcak olduğunda ter dışarı çıkar ve kurumadan önce birbiri ardına akarak ıslanır ve nemlenir. Yağmur yağdığında ya da buhar çıktığında ise kurumak daha zordur çünkü suyun deriden ayrılması ve buharlaşması daha zordur.

Bu bakımdan ıslak veya nemli, sıvıların (nemin) cilde yapışmasının ve buharlaşmasının zor olduğu bir durumdur.

Islak, sıvı suyun cilt üzerinde kaldığı ve kurumadığı, gözlerdeki yaşların daha geç ve daha geç temin edildiği ve cilt üzerinden aktığı bir durumdur.

Nemlilik (ıslaklık) hissi aşağıdakilerden oluşur.
(1) fiziksel olarak (cilt üzerinde) veya psikolojik olarak (kişiler arası), yapışmak ve uçmamak, birlikte ayrılmamak.
Deri üzerinde olmak ve deriyi terk etmemek. Deriden uzaklaşmaya karşı direnç. Bu, deri üzerindeki duyu reseptörlerini çeker ve uyarır.

(1) Birbirine yapışan ve uçmayan şeyler. (Gözyaşı, ter vb.) Sıvı içeriği. Hızlı bir şekilde arka arkaya verilirler ve deriden kaybolmazlar.
(2) Yapışık ve akışkan. Birbirlerine yapışmazlar. Akıcı ve hareketlidirler.

Bu unsurların aynı anda bulunması ıslak bir hisse yol açar.

Yaz aylarında Pasifik yüksek basınç sisteminin bunaltıcı, nemli havası, ciltteki terin buharlaşmasını zorlaştırarak ve sonsuza kadar ıslak nem olarak kalmasını sağlayarak ıslaklık yaratır.
Havadaki yüksek nem seviyesi, duyusal ıslaklığı yaratan şeydir.

Deri üzerinde katı haldeyken, bir alçı gibi, deriyi yerinde tutar ve hareket ettirilemez. Ödediğinizde, deriyi hareket ettirdiğinizde ya da soyduğunuzda düşmesi gerekir.
Bazı durumlarda, kuru bir gömlek gibi, deri hareket ettirilebilir. Bir gömleğin kumaşı katıdır, ancak esnek ve hareketlidir. Onu giyerken vücudunuzu hareket ettirebilirsiniz. Bu açıdan, vücut tarafından hareket ettirilemeyen kalıplar, korseler ve zırhların aksine sıvıya yakındır. Ancak gömlek kuru olduğunda cilde yapışmaz ve ondan uzak durur. Cilde ilk kez sıkıca yapışması için ıslak olması gerekir.

Sıvı bağlı kalır ve cilt hareket ettirildiğinde cildi terk etmez. Cildi hareket ettirebilmelidir.
Cilt üzerindeki bir su damlası gibi hareket edebilme yeteneği olan mobilite, sıvıların katılarda bulunmayan bir özelliğidir.

Gazlar deriyi kendi istekleriyle terk eder.

Vücut ısıtıcısının yapışkan tarafı cilde uygulandığında, yapışkan tarafın ıslak olduğu hissedilir.

Gömlek ve cilt terleme yoluyla birbirine bağlandığında ıslaktır ve aralarında sıvı su sıkıştığında gömlek cilt ile sürekli hale gelir.

Lapa yapışkan deriye yapışır, ona yapışır ve sanki deriyle bütünleşmiş ve vücudun bir parçası haline gelmiş gibi hissedilir. Uygulanmasının üzerinden bir süre geçtikten sonra deriden ayırt edilemez hale gelir.

Kuru bez sürtünmesi ise bez ıslakken mümkün değildir, çünkü sürtünme meydana gelmez. Sürtünme bir kuruluk işaretidir.

Islak iç çamaşırı ve yatak takımlarını nasıl ıslak veya nemli olarak algılarız? Bunu kuru ama cilde temas eden yatak takımlarından/iç çamaşırlarından nasıl ayırt ederiz?
Sıcaklık vücut sıcaklığı ile aynı olduğunda ayırt etmek zordur.
Islak suyla dolup taşan bir küvetin içindeyseniz, suyun sıcaklığı vücut sıcaklığınızla aynıysa sıcak suyun varlığını algılamazsınız.

Sıvı sıcak su, buharlaştığı ve buharlaşma ısısıyla soğuduğu için gaz halindeki sudan ayrılır, bu da ıslak hissettirir.

Aynı cilde yapışan ve asla ayrılmayan bir yapıştırıcı ile bile.
Cemedine gibi yapıştırıcı, çözücü buharlaştıkça hızla kurur.
Yapıştırıcılar ise kolay kolay kurumaz ve nemlendiricidir.

Derideki ıslak nemli hissin şu durumlarda ortaya çıktığı düşünülmektedir.
(1) Bir bölgedeki birkaç bitişik dokunsal unsur aynı anda temas hissettiğinde.
(2) Tek veya birden fazla eleman sürekli olarak temas hissettiğinde.

Birden fazla bitişik elemanın aynı anda hissedilmesi, temasın yoğun, pürüzsüz ve düzensiz olduğunu gösterir.

Uzun bir süre boyunca sürekli temas, karşı tarafın cilde yapıştığını gösterir.

Yüksek yoğunluklu, sürekli temas ıslaklığın kaynağıdır.

Tersine, düşük yoğunluklu, düzensiz, hızlı ayrılma veya ilk etapta hiç temas olmaması kuruluk kaynağıdır.

Buna ek olarak, uzun süredir "yapışkanlık" olarak adlandırılan (3) yapışkanlık, derinin unsurları, bağlı bir nesne ayrıldığında deride çekme hissini yakaladığında ıslak olduğu söylenebilir. Öte yandan, hızlı bir çekme olmadan çıkarıldığında kurudur.

İlk olarak 2005-2010 yıllarında yayınlanmıştır

Algı ve kuru/ıslaklık

-beğenilen ve beğenilmeyen, sürekli ve ayrık, yavaş ve hızlı perspektiflerinden
2005.03-2008.08İlk yayın

Deri dışındaki duyularda bile, nesneden psikolojik bir uzaklık algısı ve bu uzaklığa bağlı bir kuruluk/ıslaklık algısı vardır.

Örneğin, aynı renkteki iki top, farklı renkteki iki topa göre psikolojik olarak birbirine daha yakın algılanır.

Farklı renk, şekil, ses, konum, koku ve tada sahip nesneler psikolojik olarak uzak ve dolayısıyla kuru olarak algılanırken, aynı renkteki nesneler yakın ve dolayısıyla ıslak olarak algılanır.

Kısacası, insan algısı tarafından birbiriyle aynı kategoride sınıflandırılan, birbiriyle yüksek derecede ortaklığa ve homojenliğe sahip nesnelerin uzaklık, ıslaklık ve ıslak olma hissine neden olduğu düşünülmektedir.
Alternatif olarak, aynı kategoriye, aynı iç gruba ait olarak aynı niteliklere sahip nesneler ~ insanlar, psikolojik olarak birbirlerinden uzak ve birleşik olarak algılanır ve bu nedenle ıslaklık hissi verir.
Öte yandan, farklı, farklı niteliklere sahip nesneler - insandan insana ve birbirine benzemeyen nesneler - psikolojik olarak uzak ve kuru olarak algılanır.

Birbirine yakın olan aynı türden iki top (örneğin 50 yenlik bir madeni para) daha ıslak olarak algılanırken, birbirinden uzak olanlar daha kuru olarak algılanır.

Aynı veya benzer renkteki topların ıslak, çok farklı renktekilerin ise kuru olarak algılandığı düşünülmektedir.

Aynı ya da benzer büyüklükteki topların ıslak, çok farklı büyüklüktekilerin ise kuru olarak algılandığı düşünülmektedir.

Öte yandan, sürekli ve birbirine bağlı nesneler (sürekli nesneler) ıslak olarak

algılanırken, birbirinden ayrık nesneler (ayrık nesneler) kuru olarak algılanır.

Örneğin, renkler bir gökkuşağı gibi sürekli değişiyor gibi göründüğünde ıslak olarak algılarken, renkler sanki farklı renklerle kesintiye uğramış gibi aşamalı olarak aniden değiştiğinde kuru olarak algılarız.

Alternatif olarak, işitsel sesler açısından, sürekli tonlar (Tchaikovsky'nin yaylı serenadındaki akan yaylı çalgılar topluluğu gibi) ve sürekli perdelere sahip şarkılar ıslak olarak algılanırken, ayrık tonlar (pup-pup-pup zaman sinyalleri veya yaylıların pizzicato çalması gibi) kuru olarak algılanır.

Benzer şekilde, bir müzik parçasının perdeleri sürekliyse, bitişik aralıklarda kademeli olarak akıyorsa veya aynı kalıyorsa, onu ıslak olarak algılarız, oysa perdeler geniş ölçüde değişiyorsa, ayrık aralıkları kuru olarak algılarız. Örneğin, Shostakovich'in "Altın Çağ" Süiti'ndeki üçüncü parça (polka) ayrık aralıklara sahip bir parçadır.

Aynı şey sesin yoğunluğu için de geçerlidir. Yoğunluk, bir önceki yoğunlukla sürekliliğini koruyarak kademeli olarak değişiyorsa, ıslak olarak kabul edilir ve aniden daha yüksek veya daha küçük olursa, kuru olarak kabul edilir.

İnsan kategorizasyon psikolojisinde, "ortak, benzer = sürekli = yakın, bağlı = ıslak" ve "farklı, ilgisiz, benzemez = ayrık = uzak, mesafeli, farklı = kuru" ilişkilerinin genel olarak insan duyuları ve genel olarak insan için nesne için ortaya çıktığı düşünülmektedir.

Bu şekilde hissetmemizin nedeni, muhtemelen insan sinir sisteminde ortak nöronların ateşlenmesine neden olan nesnelerin ~ insanların birbirine yakın olduğu, birbirine yapıştığı ve ıslak hissettiği ve ortak nöronların ateşlenmesine neden olmayan nesnelerin ~ insanların birbirinden uzak olduğu ve kuru hissettiği bir sistem olmasıdır.

Bunu insanlara uygularsak, birbirlerine benzer şekilde davranan, aynı sinir yollarını, değerleri, düşünceleri ve deneyimleri paylaşan kişiler, birbirleriyle etkileşim ve iletişim kurarken, paylaşmayanlara göre daha yakın ve ıslak hissederler.

Alternatif olarak, düşüncede yakın olan kavram ve anlamların birbirleriyle

ıslak bir ilişki içinde olduğu kabul edilir. Başka bir deyişle, ateşleme yayılımı açısından birbirine yakın olan nöronlara karşılık gelen kavramlar ve anlamlar birbirleriyle ıslak bir ilişki içindedir. Alternatif olarak, birden fazla nöron aynı anda ateşlendiğinde ve birbirleriyle bir bağlantı ilişkisi oluşturduğunda, her bir nörona karşılık gelen nöronların kavramları ve anlamları arasında ıslak bir ilişki vardır. Bu durumda, nöronlar ateşleme yayılımı açısından birbirleriyle ıslak bir ilişki içindedirler ve birbirleriyle yakın iletişim halindedirler.
Yukarıdakilere ek olarak, görsel-işitsel algıda (görsel konum, perde vb.) Aşağıdaki ilişkilerin geçerli olduğu düşünülmektedir:
(1) Üst ve yüksek öğeler kurudur. Alttaki, düşük yoğunluklu malzeme ıslaktır.
(2) Soluk, düşük yoğunluklu malzeme kurudur. Hafif ve düşük yoğunluklu nesneler kuru, yoğun nesneler ise ıslaktır.
(3) Ayrık bir miktar, dijital bir nesne kuru, sürekli bir miktar ve analog bir nesne ıslaktır.

Hedef açık ve belirgin görünür ve konturu açık ve belirgindir.

Hedef, çevresinden net bir şekilde ayrılmış gibi göründüğünde algılar kuru veya duyulabilir olduğunda kuru ve duyulabilir olduğunda ıslak olarak kabul edilir.

Öte yandan, ay bulutlu bir gökyüzü veya bahar pusu altında puslu görünüyorsa "ıslak" olarak algılanır.

Öte yandan, görülebilen veya duyulabilen hedefin hızı gaz molekülleri kadar hızlı ise kuru, sıvı molekülleri kadar yavaş ise ıslak olarak algılanır.
Öte yandan, hızlı uçan bir mermi kuru olarak algılanırken, yavaş hareket eden bir salyangoz ıslak olarak algılanır.
Ya da hızlı bir şarkı veya performans kuru olarak algılanırken, yavaş bir şarkı veya performans ıslak olarak algılanır.

İlk olarak 2005-2008 yıllarında yayınlanmıştır

Kişilerarası Duyumlar ve Kuru Islaklık

2005.03-2005.10İlk yayınlanma tarihi

Diğer kişi ile psikolojik birliktelik ve kucaklaşma hissi ıslak bir duygu olarak görülür.
Örneğin, aynı yerde bir partiyi veya yemeği paylaşıyorsanız, bir birliktelik duygusu hissedebilirsiniz.
Örneğin, insanlar aynı konuda ortak bir ilgiyi paylaştıklarında (örneğin anime, müzik...), birlik duygusu hissederler.
Aynı temel değerleri ve düşünceleri paylaşıyorsanız, bir birlik duygusu hissedersiniz ve evliliğe adım atma olasılığınız daha yüksek olur.
Aynı bilgilere, ilgi alanlarına, endişelere ve değerlere sahip olduğunuzda kendinizi birbirinize daha yakın hissedersiniz. Başka bir deyişle, karşınızdaki kişiyle aynı sinir yollarını paylaşıyorsanız ve karşınızdaki kişinin de sizinle aynı sinir yollarına sahip olduğunu hissediyorsanız, kendinizi daha yakın, daha birleşik ve daha ıslak hissedersiniz.
Ya da diğer kişiyle aynı genleri paylaştığınızı hissederseniz, örneğin ten rengi veya yüz hatlarındaki benzerlik gibi, kendinizi diğer kişiye daha yakın hissedersiniz.

Diğer kişiyle aynı ilgi alanlarına ve değerlere sahip olmaya çalışmak, diğer kişiyle ilgi ve kaygılarınızı eşleştirmeye çalışmak ve diğer kişiyle aranızdaki psikolojik mesafeyi kapatmak için çabalamak, diğer kişiye psikolojik olarak yapışmaya çalışmanıza neden olur ve bu da kendinizi ıslak hissetmenize

neden olur.

Diğer kişiyle yön, vektör ve içerik açısından aynı olmanın getirdiği bu "uyum", diğer kişiyle bir olma hissine, bu da diğer kişiyle aramızda mesafe olmadığı hissine yol açar ve bu da ıslak olarak hissedilir.

Kişiler arası algılar ve izlenimler açısından.
(1) İnsanlar diğer kişiyle aynı görüş ve değerleri paylaştıklarını hissettiklerinde, kendilerini daha yakın, daha bağlı, daha birleşik, psikolojik olarak daha yakın ve daha ıslak hissederler.
(2) Karşınızdaki kişiyle bilgi paylaştığınızda kendinizi ona daha yakın hissedersiniz, ıslanırsınız.

(3) Psikolojik bağlılık ve birliktelik - psikolojik kişilerarası mesafe

○ Psikolojik bağlılık ve ıslaklık hissi nasıl ortaya çıkar?

Psikolojik olarak birbiriyle özdeş olma algısı.
(1) Önce diğer kişiyle iletişim kurmak, başlatmak.
(2) Birbirinin içsel görüşlerini diğer kişiye açıklamak ve ifade etmek.
(3) Fikir alışverişinde bulunmak, tartışıldığında, aynı görüş veya fikir hakkında aynı anda birbirinize katıldığınızı veya katılmadığınızı, birbirinizle aynı fikirde olduğunuzu, birbirinizin görüşlerine katıldığınızı ve birbirinizin değerlerine katıldığınızı görebilirsiniz. Birbirleriyle aynı ve benzer sinirsel devrelere (kolaylaştırıcı ve engelleyici sinapslar = değer sinapsları) sahip olduklarından emin olun.
(4) Birbirleriyle aynı olduklarını olumlu olarak kabul edin.

Nesnenin çeşitli yönlerini/özelliklerini teker teker değerlendirerek aynı ya da birbirine yakın olup olmadıklarına karar verin. Eğer birbirleriyle aynı ya da yakınlarsa, bu birbirlerine bağlı oldukları ve ıslak oldukları anlamına gelir. Ya da çekici bir kişiye (örneğin karşı cinsten) ilgi duyuyorsanız ve ona bağlanmak istiyorsanız, farklı bir statüye ya da ortak olmayan özelliklere

sahip birine ilgi duyuyor olabilirsiniz.

Ya da istediğiniz veya sahip olmak istediğiniz şey sizin için ıslak bir ilişkidir. Hayranlar, manyaklar ve onların nesneleri (bir anime eserinin DVD'sine sahip olmak isteyen bir manyak ve DVD ile olan ilişkisi) bu kategoriye girer.

Islaklık ne tür davranışlarla ilişkilendirilir?
(1) Fiziksel olarak yakın çevrede toplanma, okulda birlikte hareket etme vb. ve fiziksel birlik duygusu.
(2) Islaklık, birbirlerinin ağızlarını dinlemek, konuşma süresi ve sıklığı gibi birbirleriyle sık iletişim kurmak veya sık telefon görüşmeleri veya sık mesajlaşma gibi ruh hallerini ve kalplerini iletmek için birbirleriyle sık iletişim kurmaya çalışmakla bağlantılı olabilir.
Bunun altında yatan, diğer kişiyle yakınlık, birliktelik ve empati duygusudur.

İletişim ve sohbet, duyguların ve durumların paylaşılması yoluyla diğer kişiyle psikolojik bir bağlılık duygusu yaratır.

Aşağıdaki kişiler arası gelişmeler ıslak olarak algılanır ve diğer kişiden kopuk değildir.
(1) Diğer kişi size yaklaşıyor. Siz ona yaklaşıyorsunuz. Diğer kişi size yaklaşıyor. Bu fiziksel temas veya telefon, e-posta veya yüz yüze temas gibi iletişim yoluyla olabilir.
(2) Diğer kişi size zarar vermez veya saldırmaz. İsteğiniz dışında hiçbir şey yapmaz. Sizi olumsuz etkileyecek hiçbir şey yapmaz.
(3) Partnerinizi sizinle aynı pozisyonda tutmaya çalışın. Aynı pozisyonu paylaşmaya veya paylaşmaya devam etmeye çalışmak. Fiziksel olarak onlarla sonsuza kadar aynı yerde kalmaya çalışmak. Psikolojik ilgi/değer alanı içerisinde ilgi ve görüşlerin çok boyutlu dağılımı (trenleri severim, caz sevmem...) Psikolojik ilgi/değer alanı içerisinde psikolojik bir konumu paylaşmaya çalışmak.

(4) Diğer kişiye bağlanma, uzaklaşmaya karşı direnç ve ayrılma isteksizliği.

○ Kişilerarası ilişkilerde ıslak duygu hangi zamanlarda ortaya çıkar?
Islak kişilerarası ilişkiler, insanların psikolojik olarak birbirlerine bağlı hissettikleri ve birbirlerinden ayrılamadıkları ilişkilerdir.
Diğer kişiyle aramızdaki mesafe, zihinsel hareketlerin diğer kişiyle paylaşılması nedeniyle yakınlaşır ve kısalır. Islak hissettiren şey budur. Diğer kişinin zihnini anlamak ve diğer kişiyle aynı sinirsel yollara sahip olmak, diğer kişiyle aynı inançları paylaşmak gibi, sizi yakınlaştırır.

Diğer kişiye aşinalık, siz ve diğer kişi aynı, özdeş ve aynı delikte olduğunuzu hissettiğinizde ortaya çıkar.

Aşinalık aynı zamanda diğer kişi sizden farklı olarak algılandığında, ancak sizin ilginizi çeken bir çekiciliğe sahip olduğunda da gerçekleşir. Kişi diğer kişinin etkili bir lider olduğunu hissettiğinde ve onun için ya da onunla çalışmak istediğinde ortaya çıkar. Cinsel çekim nedeniyle birinden etkilendiğiniz ilişkilerde de ortaya çıkabilir.

Aşinalık, diğer kişi "iyi" bir kişiliğe sahip olduğunda, örneğin onunla rahat hissettiğimizde de ortaya çıkabilir.

Her iki durumda da yakınlık hisseden kişide ıslak duygular uyandırır.

○ Başkalarıyla yakınlık nasıl sınıflandırılır?

(1) Bir tür duyusal yakınlık vardır.
O kişiyle duyusal olarak iyi bir uyum ya da uygunluk içinde olduğumuzu söylediğimizde, bu doğrudan anlamsal bir kategoriyle bağlantılı olmayan duyusal bir ortaklık ya da mesafe yakınlığıdır. Örneğin, aynı ya da aynı atmosferi paylaşıyoruz ya da aynı kıyafetleri giyiyoruz. Bu tür duyusal özdeşlik ve sempati, duyusal mesafenin kısalığına bağlıdır ve ıslak bir his verir. Bu, diğer kişiyle kişiler arası birlik duygusuyla ilgili bir meseledir.

(2) Anlamsal, kategorik bir yakınlık söz konusudur.
Eğer o kişiyle aynı kategoriye ait olduğunuzu söylüyorsanız, örneğin aynı şirkette çalışıyorsanız ya da aynı vücut tipine veya aynı kıyafet tasarımına sahipseniz, bu diğer kişiyle aranızdaki anlamsal ve kavramsal mesafeyle bağlantılıdır ve size ıslaklık hissi verir.

○ Partnerinize bağlı kalmanıza neden olan bazı tetikleyiciler nelerdir?
(1) Karşınızdaki kişiyle aynı ilgi alanlarına ve değerlere sahip olmanız birbirinize bağlı kalmanızı sağlar.
(2) Feromonlar, cazibe çekicilik tipi Feromonlar, cazibe maddeleri veya diğer cinsel veya diğer cezbedicilerle başkalarını bir araya getirmek, birleştirmek, çekmek ve büyülemek.
(3) Kazanç Sağlayıcı TipKarşı tarafın kendisine fayda sağlamasını sağlar.
(2) ve (3)'te, diğer kişiyle birlik duygusu sadece geçicidir ve birlik duygusu sadece bencil bir hedefe ulaşmak için bir araç veya bir araçtır ve bittiğinde, ilişki doğası gereği ıslak değildir.

Örneğin ne tür gerçek hayattaki kişiler arası ilişkiler ıslaktır?

Tek yumurta ikizleri, partnerlerin birbirleri için kendileri olduğu nihai birliğe sahiptir. Bu açıdan, bu ikizlerin kişilerarası ilişkisi nihai ıslak ilişkidir.

Her zaman birlikte hareket eden arkadaşlar, her zaman birbirlerine bağlı oldukları için sıvı bir şekilde hareket ederler, bu da ıslak bir his verir. Bu arkadaşlar her zaman birlikte hareket ettikleri için birbirlerine fiziksel olarak yakındırlar ve birbirlerine olan mesafeleri kısadır. Buna ek olarak, arkadaşlar aynı değerleri ve sinirsel devreleri paylaşırlar ve kısa bir anlamsal kategorizasyon mesafesiyle aynı anlamsal kategoriye aittirler. Bu açılardan, psikolojik olarak birbirlerine bağlı olmalıdırlar. İnsanlar arasındaki mesafe ve uyum, paylaşılan bir değerler dizisi olmadan birbirine bağlanamaz. Paylaşılan değerler ıslak bir his yaratır.

Birbirlerine sıkı sıkıya bağlı olan çiftler, diğer kişiyle aynı değerlere sahip olmaya çalışırlar, bu nedenle aynı kıyafetlere ve kitaplara sahip olmaya çalışırlar. Aynı değerlere sahip olmak için birbirlerinin ellerini tutmaya, birbirlerini öpmeye ve birbirleriyle seks yapmaya çalışırlar. O kadar sık fiziksel temas kurarlar ki psikolojik olarak birbirleriyle bir olurlar. Bu ıslak hissettirebilir.

Kendini sevmediği birine yapışmaya zorlayan bir sapık da karşısındaki kişiye mümkün olduğunca yakınlaşmak isteyen ıslak fikirli bir kişidir. Başkalarıyla sonsuz yakınlık arayan ıslak kişilerin, partnerlerini zorla takip eden sapıklara dönüşme olasılığı daha yüksektir.

Partnerinizle kan veya toprak bağınız var. Eğer onunla akrabaysanız. Birbirlerine yakındırlar. Birbirlerine karşı ıslaktırlar.

İnsanlar ne zaman birbirlerine yakınlaşır?
İki kişinin birbirine yaklaştığı ve ıslak bir ilişkiye girdiği iki tür durum vardır: biri aynı türden oldukları ve ortak bir şeye sahip oldukları durum, diğeri ise her iki tarafın da sahip olmadığı avantajlara sahip olduğu tamamlayıcı bir ilişkidir. İki tür ilişki vardır: biri bir erkek ve bir kadın arasındaki ilişki, diğeri ise diğer kişinin sahip olmadığı avantajlara sahip olduğu tamamlayıcı bir ilişkidir.

○ Partnerimle nasıl ıslak bir yakın ilişkiye girebilirim?

Bir partnerle değerler, ilgi alanları ve alışkanlıklar gibi davranışsal özdeşleşme, daha temelde o partnerle olan sinirsel özdeşleşmeye dayanabilir.

Davranışsal kimlik aşağıdaki kategorilere ayrılmalıdır.
(1) Fizyolojik beden kimliği. (Bu, genetik kimliğe, aynı genlere sahip olmaya dayanır).

(2) Kültürel (edinilmiş) kimlik.

Diğer kişide kendisiyle aynı şeyi bulmak veya bulmaya çalışmak ya da diğer kişiyle vektörleşmeye ve onu artan mesafe yönünde getirmeye çalışmak, yani diğer kişiyle özdeş olmak. (Aynılığa ulaşmaya çalışmak.) Bunları yapmak ıslaktır. Diğer kişiyle ortak bir sinir yoluna sahip olmaya çalışmak ıslaklıktır.

Diğerleriyle aynı sinir yollarına sahip olmaya çalışmak ıslaklıktır ve diğerlerinden farklı sinir yollarına sahip olmaya çalışmak kuruluktur.

Birbirinizle ilgi alanları, değerler ve görüşler açısından aynı veya benzer unsurlara ve ortak zemine sahipseniz, yakın ve ıslaksınızdır ve sevgili ve arkadaş olmanız kolaydır. Öte yandan, bu ortak noktalara sahip değilseniz, sevgili ve arkadaş olmanız zordur.

Aşkta, karşılıksız aşk sizi pratikte ıslak bir ilişkiye sokmaz. Çünkü karşınızdaki kişi kaçıyorsa birbirinize bağlanamazsınız. Karşısındakine karşılıksız aşk besleyen kişi ıslaktır çünkü karşısındakine yakınlaşmaya çalışıyordur ama size aşık olan kişi kuru kalır çünkü hiçbir şey hissetmiyordur.
Birbirlerine aşık olarak birbirlerine bağlandıkları için ilk kez ıslanmaktır.

Duygular ve Hareketler

Diğer kişiyle psikolojik birliktelik duygu veya his yoluyla hissedilebilir. Kişilerarası ilişkilerde ıslaklık algısı (kişilerarası ıslaklık algısıdır.), sinir sisteminde nasıl hissedildiğini ve sinir sisteminin işlevsel haritasında hangi bölgede hissedildiğini açıklığa kavuşturmak gerekir. Sinir sisteminin ıslaklık hissiyle aktive olan bölgelerinin, derideki ıslaklık hissiyle aktive olan bölgelerle aynı olduğu düşünülmektedir.

Kişiler arası ilişkilerde ıslaklık hissinin oluşması muhtemelen duygusal sistemle ilgilidir.

Ağlama hissi, gözyaşlarına boğulma ve kalbin harekete geçmesi hep ıslak hislerdir. Duygular ve hisler ifade edildiğinde ıslak olarak hissedilirler. Ağlamaklı ve kolay sempati duyan bir kişi ıslak olarak algılanır. Sempati ve empati ifade edildiğinde gözyaşları dökülür.
Duygulanmamak, etkilenmemek ve hiç gözyaşı dökmemek aynı zamanda soğuk ve kurudur.

Duygular iki kategoriye ayrılmalıdır: gökkuşağı veya şelale gibi güzel doğal nesnelerden, manzaralardan veya objelerden etkilenenler (kişiler arası duygular) ve canlı aksiyon filmlerindeki veya çizgi filmlerdeki insan davranışlarından etkilenenler (kişiler arası duygular).
Bunlardan kişiler arası izlenimler ıslak bir his üretir. Öte yandan, kişilerarası izlenimlere ayıltıcı, ferahlatıcı, kuru bir his eşlik edebilir ve kişilerarası izlenimlere heterojendir.

Kişilerarası izlenimler kişilerarası ilişkiler tarafından üretilir (sadece insanlarla yüz yüze tanışmak değil, aynı zamanda bir kişinin video kaydını izlemek de dahil). İçinde doğmuş olmalı
Duygular ve hisler, kişi başka bir kişiye bağlı olarak kişiler arası bir birlik duygusu hissettiğinde ortaya çıkar. Ayrıca, kişi yakın olduğu başka bir kişiyle ilişkisinin kesilmesiyle şok olduğunda (örneğin, kırık bir kalp gibi başka bir kişiyle birlik duygusunu kaybettiğinde), (çoğunlukla olumsuz.) Duygular ve hisler ortaya çıkar.
İçimizin derinliklerine doğru etkilendiğimizde, başkalarıyla psikolojik olarak bir olduğumuzu hissettiğimizde ortaya çıkan duygularla aynı duygular ortaya çıkar.
Başkalarının sözlerinden ve eylemlerinden etkilendiğimizde, gözlerimiz ve kalbimiz ısınır ve gözyaşlarımız akar. Bir nesneye gerçekten "sempati" duyduğumuzda, ondan etkileniriz. Beklenmedik ve beklenmedik bir şekilde bir nesneyle empati kurduğunuzda, durumun beklenmedikliği duygusal bir tepki (üzüntü) yaratır.

Islak sempati duygusu, güçlü bir birlik duygusundan, bir özdeşleşme duygusundan, nesneyle aynılık duygusundan gelir.
Empati organı, birlik duygusu, sinir sistemi içindeki reseptörler kişiler arası kuru ve ıslak duyu organlarıdır.

Duygu sempati artı tedirginliktir.

Üzüntü şunlardan oluşur: (1) Beklenmediklik (yenilik)
(1) Beklenmediklik (yenilik)
(2) Genlik (uyaran yoğunluğu)

Hikaye beklenmedik olmasa ve belirli bir formülü takip etse bile, duygusal etkinin genliği büyükse, yine de kendi yolunda hareket ediyor.
Duygulardaki ıslak hissin nedeni empatide yatmaktadır.
Diğer kişi ile psikolojik temas ve iletişim şöyledir.
(1) Sadece işle ilgili bilgi alışverişinde bulunmak yüzeyseldir ve ıslak değildir (Kuru olun.)
(2) Islak iletişim sadece zihnin yüzeyindeki yavan bilgiyi aktarmak değil, aynı zamanda kalbin en derin hislerini ve duygularını saklamadan diğer kişiye aktarmaktır.

Derinden etkilendiğinizde ve duygulandığınızda ıslaktır; duygusuz, etkilenmemiş ve sakin olduğunuzda ise kurudur.
Anime ve benzerlerindeki karakterlere sempati duymak, onlarla birlik duygusu hissetmek veya onlara hayranlık duymak ıslaktır ve böyle duygulara sahip olmamak kurudur.

Sevdikleriniz ve sevmedikleriniz

Duygusal ve duygusal hoşlanma ve hoşlanmama, karşınızdaki kişiyle ilgilendiğinizi gösterir. Bir "hoşlanmama" aslında diğer kişiyle mesafeli bir ilişki içinde olsak da ıslak duygular uyandırır. Yaklaşan bir bakış açısını ve ilgi birliğini göstermesi, diğer kişiyi uzaklaştırıp ona sakince bakamamak, örneğin onu ısrarla ve inatla taciz etmek ya da kötü niyetle takip etmek açısından ıslaktır. Bunu özensiz bir aşk-nefret dramı olarak tanımladığımızda, diğer kişiye duyulan nefretin ıslak bir duygu getirdiğini gösterir ki bu da temiz ve diğer kişiden kopuk kuru bir ilişkinin tam tersidir. Diğer kişiyle olumlu bir birlik duygusuna sahip olan sevgi ve diğer kişiyle olumsuz bir birlik duygusuna sahip olan nefret, diğer kişiden uzak durmanın ve onu nesnel olarak görmenin imkansız olması nedeniyle her ikisi de ıslaktır.

Nesneyi nesnel ve sakin bir şekilde görmek, onu kendinizden uzaklaştırmak, nesneden ayrılmaya yol açar ve kurudur.
Öte yandan, özne sadece öznel ve sübjektif olarak görülürse veya zihnin en derin duyguları nedeniyle nesneyi uzaklaştırırken özne algılanamazsa, özne uzaklaştırılmayacak ve nesneye bağlanacaktır ki bu da ıslaktır.

Öznenin itilerek nesnel olarak algılanamadığı durum, öznenin sevilmediği durumu da içerir. Hoşlanmama duygusu da ıslaktır, çünkü kişinin nesneye ilgi duyması ve ona kapılması anlamında nesneyi sevme duygusuyla aynıdır.
Kuru duygular ise kayıtsız ve ilgisizdir.

İlk olarak 2005-2006 yıllarında yayınlanmıştır

Bağıl nem hissi ile antropojenik nem hissi arasındaki ortaklık

2005.03-2005.10İlk yayınlanma tarihi

Metinde, nesne algısı ve kişilerarası algının kuru-ıslak (kuru-ıslak) boyutta "=" olduğunu göstereceğiz.
Nesne temasının kuru-ıslak hissi ile kişilerarası temasın kuru-ıslak hissinin ortak bir mekanizma aracılığıyla gerçekleştiği gösterilmektedir.

Bir kişiyle tanışırken veya iletişim kurarken kişiler arası izlenimlerin ve duyumların (kuru-ıslak duyumlar) algılanmasının da benzer şekilde kuru-ıslak olarak algılandığı düşünülmektedir çünkü sinir sistemindeki duyusal korteksin aynı bölgelerini, ciltte dokunsal duyumlar meydana geldiğinde

olduğu gibi harekete geçirmektedir.

Bunun nedeni, sinir sisteminin aynı bölgelerinin göz, kulak ve derideki aynı duyu reseptörleri tarafından kişiler arası duyumdakilerle aynı şekilde uyarılması ve ateşlenmesidir.

Kuruluk ve nemin ortak deri ve kişiler arası algıları aşağıdaki gibidir. Parçacıklar, deri durumunda gaz ve sıvı molekülleri, kişiler arası ilişkiler durumunda ise diğer moleküllerdir.

Tablo 10

Şimdi, sinir sisteminin aynı bölgelerinin neden aktive olduğunu ve deri duyumları ile kişiler arası duyumlar arasındaki benzerlikleri keşfetmemiz gerekiyor. Sıvının verdiği deri hissi (ıslak hissi) ve gazın verdiği deri hissi (kuru hissi), yani hava ve nem ile bireylerin başkalarına verdiği kişiler arası kuruluk ve ıslaklık hissi arasındaki korelasyonu açıklığa kavuşturmak gerekir.

Bunu yaparken, örneğin, kişiler arası ilişkileri gösteren bir sosyo-gram veya kişiler arası korelasyon diyagramı gibi bir şekil.
Birbirlerine bağlı olan, birbirlerinden etkilenen ve birbirlerine bağlı olmaya devam eden insanlar arasındaki ilişkiler (örn. arkadaşlıklar). (Bu durumda, parçacıkların (insanların) birbirine yapıştığı ve aralarındaki psikolojik mesafenin en aza indirildiği bir diyagramla temsil edilir. Bu diyagram, sıvı moleküllerin birbirine yapışmasıyla aynı grafiksel temsildir. Bu ilişki ıslak bir ilişki olarak hissedilir.

İki insan soğuk, kayıtsız ve birbirlerinden kolayca koptuklarında,

parçacıkların (insanların) birbirlerinden ayrıldığı ve aralarındaki psikolojik mesafenin azalmadığı bir diyagram olarak temsil edilir. Bu diyagram, gaz moleküllerinin hareketiyle aynı diyagramatik temsildir. Bu ilişki kuru hissettirir.

Gaz-sıvı moleküler hareket diyagramı ile kuru ve ıslak kişilerarası ilişkileri gösteren kişilerarası davranış diyagramı veya sosyogram aynı resmi paylaşır. Sosyogramda bireyleri temsil eden parçacıkların diğerlerine (diğerlerinin eşdeğerine) yapışması, birbirlerine tutunması ve ayrılmaması, sıvı moleküllerin birbirlerine yapışan ve ayrılmayan parçacıklarıyla aynı şekilde temsil edilebilir. Her ikisi de yaygın olarak ıslak olarak algılanır.

Tersine, sosyogramın tek tek parçacıklarının birbirlerinden bağımsız olarak (diğerlerinin eşdeğeri) ve birbirlerinden bağımsız olarak hareket etme şekli, bir gaz molekülünün parçacıklarıyla aynı şekilde tanımlanabilir. İkisi de ortak olarak kuru hisseder. Bu, hissin kuru-ıslaklığıdır ve cilt algısı seviyesini kişilerarası seviyeye bağlamak için bir ipucu sağlar.

Bana bir gaz/sıvı moleküler hareket diyagramı gösterin ve ben de çıplak bir yüzle "Bu bir kişilerarası davranış diyagramı veya sosyogramdır. Bu ilişki kuru mu yoksa ıslak mı? "Bu nedir?" diye sorduğumuzda, katılımcının bunun gerçekten her bir bireyin davranış ve ilişkilerinin bir diyagramı olduğunu varsayması ve ardından "Bu ilişki kuru" cevabını vermesi beklenir. Cilde kuru bir his veren gaz diyagramı sorulduğunda ise "Bu ilişki kuru", cilde ıslak bir his veren sıvı diyagramı sorulduğunda ise "Bu ilişki ıslak" cevabını vermeleri beklenir.

(Not: Yukarıdakilerle ilgili olarak, aslında bir web sitesinde bir gaz/sıvının moleküler hareketini gösteren bir video gösterip yalan söyleyerek "Bu, insanların davranışlarının hızlı ileri sarılmış bir görüntüsüdür" diyebilir ve ardından "Ne kadar kuru ya da ıslak hissediyorsunuz?" diye sorabilirsiniz. ("Ne hissediyorsunuz?" diye sorulduğunda, önemli bir farkla gaz moleküler hareketinin kuru, sıvı moleküler hareketinin ise ıslak hissedildiği yanıtını vermişlerdir).

Moleküler hareket diyagramını bir sosyogram diyagramı ile değiştirirken.
(1) Moleküler hareketin yerine insan hareketini koymak.

(2) Deri hissinin yerine daha içsel, en derindeki hissi koymak.
(3) Fiziksel hareketin yerine diğer kişiye yaklaşmak için zihnin hareketini koymak.
Bu noktaları akılda tutmak önemlidir.

Sosyogramda insanların birbirlerine olan psikolojik yakınlığı, bağlılığı, yakınlığı ve yakınlığı cilt hissi ile yakalanamaz.
Kuru-ıslaklık algısı iki seviyeye ayrılmalıdır: derinin yüzey seviyesi (yüzey seviyesi) ve kişiler arası duyguların oluşumunun daha derin seviyesi (daha derin seviye).

Bir insan, insan etkileşiminde aşağıdaki içerikle temas ettiğinde, zihninin içinde ıslaklık hisseder.
Sıvı moleküler hareket kalıplarındaki ilişkiler. (Birlikte hareket etmek, uyum içinde birbirlerine bağlı olmak ve birbirlerinden asla ayrılmamak.
Bir insan, insan etkileşimi sırasında aşağıdaki içeriğe çarptığında (temas ettiğinde), zihnin içi kuru hisseder.
İnsan ilişkilerinin gaz halindeki moleküler hareket kalıpları. (Birbirinden ayrı ve ayrı hareket etmek.)

Kuru ve ıslak nem algısı, daha ayrıntılı olarak cilt algısı, psikolojik kişilerarası mesafe algısı, anlamsal mesafe algısı ve duygusal/duygusal deneyim gibi farklı modlara ayrılabilir. Her mod ortak olarak (kuru-ıslak, yani kuru-ıslak) "yapışma, özdeşleşme, birleşme, ayrılmama" ve "hareketlilik, akışkanlık" hissi üretir. Nem hissi üretilir.

Deri duyusal algısında, moleküller deriye yapıştığında ve buharlaşmadığında "yapışık", "özdeş" ve "bütünleşmiş" hissederiz ve moleküller hareket ettikçe deri üzerinde hareket ettiğinde "hareketli ve akışkan" hissederiz. Islak hissinin kaynağı budur.

Kişilerarası mesafe algısında, bireyler birbirlerine karşı yapışkan, şımartıcı, sokulgan, sarılgan davranışlarda bulunduklarında ya da bireyler birbirlerinden fiziksel olarak ayrı olsalar da birbirleriyle aynı değerleri paylaştıklarında kişilerarası mesafenin en aza inmesi, söz konusu bireyin

hareketinin "yapıştığı, özdeşleştiği, birleştiği, ayrışmadığı" anlamına gelir. Birbirimizi hissedebiliriz. Ve insan olarak, canlı varlıklar olarak, "hareketli ve akışkan" hissedebiliriz. Bunlar ıslak hislerin kaynaklarıdır.

Anlamsal mesafe algısında, sinir sistemi içinde, aynı anlama, kavrama veya içeriğe sahip, birbirine yakın veya birbiriyle ilişkili olan şeyler, kısa ve birbirine bağlı olarak algılanır. Kısa mesafeleri ve birliktelikleri nedeniyle, nöronların birbirine bağlı olduğu gibi, aynı beyinde aynı sinirsel kategori olarak bir araya getirilebilir ve algılanabilir ve ıslak hislerin kaynağı olarak bir araya getirilebilir ve algılanabilir.

Kişilerarası duygu/duygusal deneyimde, diğer kişiye duyulan ilginin (hoşlanma ya da hoşlanmama) yoğunluğu, sempati, şefkat (ya da ters nefret), empati ve duygu "(diğer kişiye) yapışmak, onunla özdeşleşmek, onunla bir olmak ve asla ayrılmamak" olarak hissedilir ve bu ıslak hissin kaynağıdır.

Yukarıdaki tüm modların ortak özelliği "yapışma, özdeşleşme, bir olma, bütünleşme ve asla ayrılmama" ve sıvıların (sıvı moleküllerin) özellikleri olan "hareketlilik ve akışkanlık" özelliğine sahip olmalarıdır ve bu anlamda "ıslak" "sıvı benzeri" olarak tanımlanabilir.

Birlik, özdeşleşme, yapışma ve sempati duygusu ıslak, ıslak bir his verir. Birlik duygusu, yapışma, ıslaklığın, tenin ve kişiler arası ilişkilerin ortak çekirdeğidir.
Sizin ve diğer kişinin aynı sinir yollarını paylaştığınızı, aynı şeyleri paylaştığınızı hissedebilmek ıslaklık hissine yol açar.
Ya da, hem insanlar hem de şeyler için ortak olan, birbirlerine vektörel olmaları ve aynı yönde hareket etmeleri ve birbirlerine yaklaşmaları ıslaktır (ıslaklıktır.). Bu duyumun arketipidir. Öte yandan, birbirlerinin vektörleriyle hizalanmadıklarında ve ilgisiz bir yönde hareket ettiklerinde, hem insanlar hem de nesneler için ortak olan kuru duyumun arketipleridir. Duyum arketipi.

Kuru ve ıslak, sıcak ve soğuk, sert ve yumuşak gibi duyumlar kişiler arası duyularda olduğu kadar deri duyularında da ortaya çıkar ve her biri vücuttaki farklı bir duyu reseptörüne karşılık gelir.

Karşımızdaki kişiden psikolojik olarak uzaklaştığımızı algıladığımızda ve psikolojik olarak birleşik ve ayrılmaz olduğumuzu algıladığımızda ıslaklık hissederiz. Kişiler arası kuru ve ıslak duyu reseptörleri, sinir sistemi içinde başkalarıyla psikolojik birliği algıladığımız yerdir. Psikolojik birlik = ıslaklık, diğer kişi ile kendisi arasında daha fazla ortak zemin olduğunda ıslak olarak algılanır. Kişilerarası duyu reseptörleri diğer kişiyle yüksek derecede ortaklık algılar.
Dermal duyu reseptörlerinde, uyarıldıklarında kendimizi bağlı ve kopuk hissederiz. Uyarıldıklarında, deri duyu reseptörleri bağlanma ve ayrılmayı algılar. Cilde yapışma ve onu terk etmeme, bir şeye sürekli dokunma ve onun hareket ettiğini hissetme gibi dokunsal hisler ıslak veya ıslaklık olarak algılanır.

Kişilerarası duyusal reseptörlerde, sinir sisteminin bir yerinde, vücudun içinde, deri gibi vücudun dışındaki dış dünya ile doğrudan temas halinde olmayan bir duyusal reseptör vardır. Kişinin kendine yakın olması, bağlı olması, bir olduğunda ıslak ve ıslak hissetmesi.

Deri hissi ve kişilerarası his, aynı "ıslak" kelimesi tarafından, farklı duyusal modları aşan, derinin ve zihnin derinliklerinde ortak bir his olarak alınır. Modlar farklı olsa da, sinir sistemi içinde kuru ve ıslak hislerle ilgili ortak sinir devrelerini aktive ederler.
Nesnenin sizden "bağlı" mı yoksa "ayrılmış" (kopmuş) mı olduğuna karar veren kuru ve ıslak yargı devresinin aktivasyonu gerçekleşir.

Kuru-nemli yargı devresi şöyledir.
(1) Deri, dokunsal Deriye bağlı olduğunda ve dokunulduğunda deriden ayrılmadığında "ıslak", geçici olarak dokunulduğunda ve hemen ardından deriden ayrıldığında ise "kuru" olarak değerlendirilmelidir.
(2) Görsel (gözler) Kendi çocuklarınız gibi, her zaman yanınızda olduklarını ve sizi asla terk etmediklerini, size yapıştıklarını ve sizi şımarttıklarını görebiliyorsanız kendinizi ıslak hissedersiniz.
(3) Derinlemesine (kişiler arası) Başkalarına psikolojik yakınlık hissettiğinizde ya da psikolojik yakınlıktan etkilendiğinizde ya da başkalarıyla samimi bir diyalog kurduğunuzda, örneğin etrafınızdakilerin fikirleriyle uyum içinde olduğunuzda ya da telefonda samimi bir diyalog kurduğunuzda ıslak hissedersiniz.
(4) Sıcaklık hissiyle ilgili olarak, size dokunan birinin fiziksel sıcaklığını

algıladığınızda ıslak, hissetmediğinizde ise kuru hissedersiniz.

(4) Sıcaklık duyusuyla ilgili olarak, size dokunan diğer kişinin fiziksel sıcaklığını algıladığınızda ıslak veya kuru hissedersiniz. Öte yandan birbirimize tenimizle dokunuyor olmamız, birbirimize temas edecek kadar yakın olduğumuzu gösterir.

TV dizileri ve çizgi filmlerdeki karakterler arasındaki korelasyonlarda da görüldüğü gibi "kişilerarası ilişki haritasında" insanlar arasındaki mesafe, kişilerarası perspektif duygusuyla doğrudan ilişkilidir.

Bu bağlamda, kişilerarası mesafe hissi ile ten hissinin, beynin yakınlığı mesafeye göre algılayan bölgesinde ortak bir aktivasyonu paylaştığı söylenebilir. Mesafe hissi ile kuruluk/ıslaklık hissinin birbirleriyle büyük ölçüde şu korelasyonlarla ilişkili olduğu söylenebilir: mesafe uzak ve uzak = kuru ve mesafe yakın ve bağlı = ıslak.

Bu durumlarda, psikolojik olarak birbirine yakın ve içten içe ıslak olan kişilerin, karşılaştıklarında veya serbest bırakıldıklarında, doğal bir sonuç olarak, fiziksel olarak birbirine bağlı hareket etmeye, bir olarak hareket etmeye, birlikte hareket etmeye, birlikte yakın hareket etmeye doğal olarak eğilimli oldukları söylenebilir. (Örneğin, sık sık ve tekrar tekrar öpüşen ve seks yapan iki sevgili gibi).

Ancak, ayrı hayatlar yaşadığımız için her zaman birlikte olmamız mümkün değildir, bu nedenle bazen birbirimizden ayrılmaktan başka seçeneğimiz yoktur. Ancak bu arada sürekli diğer kişiyi düşünüyoruz ve mümkünse fiziksel olarak tekrar birlikte olmak, birbirimize yakın olmak istiyoruz. Fiziksel yakınlığın gerçekleşemediği bir durumda diğer kişiye duyulan bu hayali sözde yakınlık, fiziksel yakınlığın psikolojik bir simülasyonu, "psikolojik yakınlık" olarak ortaya çıktığı düşünülmektedir.

Kısacası, fiziksel yakınlık ve psikolojik yakınlık birbiriyle büyük ölçüde

ilişkilidir ve normalde birbirlerine fiziksel olarak her zaman yakın olmak ve birlikte olmak isteyen, ancak iş veya kaçınılmaz koşullar nedeniyle ayrı olan kişilerin, "mevcut durumda kaçınılmaz olarak ayrıyız, ancak gerçekten her zaman fiziksel olarak yakın ve birleşik olmak istiyoruz" diyerek fiziksel yakınlığın eksikliğini telafi etmenin bir yolu olarak "psikolojik yakınlık" terimini kullandıkları düşünülmektedir.

Alternatif olarak, psikolojik yakınlığın diğer kişiye fiziksel yakınlık sağlamak için duyulan arzu ve motive edici faktör olduğu söylenebilir.

Bu bağlamda, karşılıklı fiziksel yakınlık ve yakınlığın gerçekleşmesi olan fiziksel yakınlık ana faktör olarak kabul edilirken, psikolojik yakınlık bu eksikliği telafi etmede bir alt rol oynamaktadır. Bir kişi "şu kişiye (psikolojik olarak) yakın olmak istiyorum" dediğinde, gerçekten de diğer kişiye her zaman fiziksel olarak bağlı olmak, onunla temas halinde olmak ister.

Diğer kişiye fiziksel olarak yakın olmayı istemenin, diğer kişiyle birlikte olmaktan keyif almak veya diğer kişiyle birlikte rahat hissetmek gibi birçok olası psikolojik nedeni vardır ve bunlar kişinin zihnindeki ıslaklığı ortaya çıkaran şeylerdir. Alternatif olarak, kendimizin ve diğer kişinin ne kadar homojen olduğunu düşünürsek, birbirimize fiziksel olarak bağlanabileceğimizi ve birbirimizle bütünleşebileceğimizi o kadar ıslak hissederiz.

Öte yandan, diğer kişinin tene dokunması, okşaması veya yapışması, diğer kişinin tene yakın olduğunu veya fiziksel olarak yakın olduğunu gösterir.

Bu açılardan ten nemi hissi ile kişiler arası nem hissi birbirleri ile şu şekilde özetlenebilir. 'Nesnenin kendisine fiziksel yakınlığı, bütünlüğü. Onun yönelimi. Bunun algılanması.
Ortak noktaları: "Fiziksel yakınlık (yönelmişlik) = ıslaklık (ıslak olmak.)
Fiziksel uzaklık = kuru olmak. Fiziksel uzaklık (yönelmişlik) = kuru.

Sosyogramdaki veya kişilerarası korelasyon diyagramındaki insan parçacıklarının kişilerarası perspektifi, parçacıklar (insanlar) arasındaki fiziksel uzaklığın yönünü içermesi bakımından, gaz ve sıvı moleküllerinin hareketi gibi fiziksel parçacıkların (moleküllerin) perspektifiyle esasen aynıdır.

Dolayısıyla, hem insan davranışının hem de moleküler hareketin ortak noktası şudur: "gaz = parçacık (fiziksel. Karşılıklı uzaklık = kuru" ve "Sıvı = parçacıkların (fiziksel. Ortak bir fiziksel kalıpla ifade edilebileceklerini söyleyebiliriz: karşılıklı uzaklık = ıslak.

Burada, kalabalık bir banliyö trenindeki yolcular örneğinde olduğu gibi, fiziksel olarak kaçınılmaz yakınlık ve yakınlık. (Islaklık.) Bu durum, psikolojik olarak birbirleriyle ilgisiz olduklarında ve birbirlerinden mümkün olduğunca uzak olmak için gerçekten kuru bir arzu duyduklarında söz konusu olabilir.

Bu durumda, işe gidip geldikleri yere en yakın istasyona vardıklarında trenin kapıları açılır açılmaz, tıka basa dolu trendeki yolcular topluca trenden dışarı fırlar ve paramparça olurlar. Kısacası, zorlayıcı nedenlerle birbirlerine geçici olarak fiziksel yakınlık içinde olsalar da, tren vagonunun kısıtlamalarından kurtulduklarında (dolaşmak için serbest bırakıldıklarında) sonunda gönüllü olarak fiziksel olarak dağılacak ve uzaklaşacaklardır.

Tıka basa dolu bir tren vagonundaki yolcular birbirleriyle ten tene temas halindedir ve bu açıdan ıslak olsalar da, bu onlar için geçici ve kaçınılmaz bir olgudur. Zihinlerinde, yolcular ten tene temastan rahatsızdır ve bunun devam etmesini istemezler.

Ten tene temasın ıslaklığı. (Fiziksel yakınlık.) Hayatlarını kazanmak için çalıştıkları yere gitmek için gerekli olan zorunlu ıslaklıktır; kurudurlar çünkü gerçekten fiziksel uzaklığa odaklanmışlardır. Dolayısıyla, varış istasyonlarına vardıklarında ve hareket özgürlüğü kazandıklarında birbirlerinden uzaklaşırlar.

Tren yolcularının temelinde karşılıklı fiziksel uzaklığa yönelik bir yönelim vardır. Etraflarındaki diğer insanlarla aralarındaki bu kuru fiziksel mesafeye yönelik arzu ve motivasyon psikolojik uzaklık (ya da psikolojik yabancılaşma) olarak tanımlanabilir.

Gerçekliğin kısıtlamalarından kurtulmuş olsaydık (evden çalışma, esnek zamanlı işe gidip gelme), çalıştığımız ofis binaları şehir merkezinde yoğunlaşırdı ve oraya zamanında gitmeye zorlanırdık, artık dolu bir evimiz

olmazdı. Yolcular artık kalabalık bir trene toplu halde binmeyecek, birbirlerinden ayrılacak ve istedikleri saatte farklı varış noktalarına gideceklerdi.

Sonuçta, özgür bırakıldıklarında. (Özgürce hareket etmelerine izin verildiğinde.) Ya da gerçek insanların eylemlerini kısıtlayan koşulların (ekonomik, fiziksel...) ortadan kalktığı varsayıldığında. İnsanların gerçek duygularını açığa vurmalarına izin verildiğini varsaydığımızda. İnsanların birbirlerine fiziksel olarak daha yakın ya da daha uzak olmalarına bağlı olarak, hangi eylemi gerçekleştirmeye istekli olduklarına bağlı olarak, gerçek bir kuru kişiliğe (fiziksel uzaklığa yönelimli) ya da ıslak bir kişiliğe (fiziksel yakınlığa yönelimli) sahip olabileceklerini söyleyebiliriz.

Böylece, psikolojik uzaklığı/yakınlığı (kuruluk/ıslaklık) fiziksel uzaklığın/yakınlığın gerçekleşmesi için bir arzu/motivasyon olarak görerek, kişiler arası kuruluk (yabancılaşma) ve ıslaklığın (fiziksel yakınlığa yönelim) ilk kez görülebileceği söylenebilir. Islaklık (yakınlaşma) Fiziksel mekânda ıslaklık (yakınlaşma.) ve kuruluk (uzaklaşma.). Fiziksel mekanda ıslaklık (yakın olma) ve ıslaklık (yakın olma). ve fiziksel mekanda ıslaklık (yakın olma) birbiriyle ilişkilendirilebilir.

Bir özgür eylemlilik durumu. (Kişinin özgürce hareket etmesine, bağımsız kararlar almasına, kendi özgür iradesiyle hareket etmesine izin verilen bir durum. Orada, kişiler arası yabancılaşmış, kuru bir ilişki içinde olanlar birbirlerine fiziksel olarak yaklaşmayacak, psikolojik olarak yakın, ıslak bir ilişki içinde olanlar ise doğal olarak birbirlerine fiziksel olarak yakınlaşacak, bağlanacak ve birleşeceklerdir.

Fiziksel uzaklık ve yakınlık, cilt hissine sırasıyla temassızlık ve kopukluk yoluyla kuruluk, temas ve yakınlık yoluyla ıslaklık verir.

Böylece, kişiler arası uzaklık (kuruluk) ve yakınlık (ıslaklık), insanların özgürce ve gönüllü olarak hareket etmelerine izin veren koşullar altında birbirlerine fiziksel uzaklık (kuruluk) ve yakınlık (ıslaklık) ile sonuçlanır. Cilt ayrımı aşağıdaki hisleri vermelidir. (Kuruluk.) Temas ve yakınlık. (Islaklık.) Öyle ki karşılıklı bir ilişki vardır. Bu gösterir. Görünüşte ilgisiz olan kişiler arası ilişkilerin kuru-ıslaklığı ve cilt duyumlarının kuru-ıslaklığı sadece metaforik değildir, aslında bu şekilde yakından bağlantılıdır.

Kuru ve ıslak kişilikler ile hareketin hızı ve yönü arasındaki ilişki üzerine

2008.03İlk kez yayınlandı.

İnsan kişiliği ve kişiliğinin kuruluğu ve ıslaklığı ile insan davranışının hızı ve yönü arasındaki ilişkinin ayrıntılı bir incelemesi. Davranışın, eylem gaz-moleküler hareket eşdeğeri olduğunda ve yüksek hızda ayrıldığında kuru olarak, sıvı-moleküler hareket eşdeğeri olduğunda ve düşük hızda yaklaşıldığında ıslak olarak hissedildiği bulunmuştur. Bu durum sadece insanlar için değil, genel olarak nesneler ve malzemeler için de geçerlidir.

Gaz ve sıvı moleküler hareket modellerinin hangi yönlerinin kişilik açısından kuru ve ıslak olarak algılandığını belirlemek için web tabanlı bir anket gerçekleştirdik. Parçacık hareketinin hızı (yavaş ve hızlı) ve yönü (sırasıyla yaklaşan ve uzaklaşan) dört farklı filmde değiştirildi. Katılımcılardan, her bir filmde parçacıkların hareketinin kişisel kişilerarası davranışları açısından ne derece kuru veya ıslak olarak algılandığını derecelendirmeleri istenmiştir. Sonuçlar, filmlerdeki parçacıkların birey olarak algılandıklarında, diğerlerinden uzaklaştıklarında kuru ve ıslak kişiliklere sahip olarak algılandıklarını göstermiştir. Sonuçlar, filmde birey birey olarak görüldüğünde, birey diğerlerinden uzaklaştığında kuru bir kişilik, onlara yaklaştığında ise ıslak bir kişilik olarak algılandığını göstermiştir.

Problem ve Amaç.

Son zamanlarda insan kişiliğinin kuruluğu ve ıslaklığı ile fiziksel gaz ve sıvı moleküler hareket kalıpları arasında bir bağlantı olduğu gösterilmiştir. Otsuka (2008) fiziksel gazların insanlara kuru, sıvıların ise ıslak bir his verdiğine odaklanmış ve gaz moleküler hareket simülasyonları insan hareketleri gibi gözlemlendiğinde her bir molekülün hareketinin insana benzetildiğinde kuru bir kişilik olarak algılandığını, insana benzetildiğinde ise ıslak bir kişilik olarak algılandığını anketler aracılığıyla teyit etmiştir. Başka bir deyişle, gaz-moleküler hareket kalıbıyla aynı şekilde davranan bir kişinin kişiliğinin kuru, sıvı-moleküler hareket kalıbıyla aynı şekilde davranan bir kişinin kişiliğinin ise ıslak olarak algılandığını teyit ettik.

Ancak bu tür gaz ve sıvı moleküler hareket örüntülerinin insan kişiliklerinde hangi yönleriyle kuru veya ıslak olarak algılandığı henüz net değildir.

Fizik Sözlüğü Yayın Kurulu'na (1992) göre, gaz molekülleri büyük bir kinetik enerjiye sahiptir, böylece her molekül etrafta uçmakta serbesttir, birbirlerine uygulanan yerçekimi kuvvetini (moleküller arası kuvvet) sarsar ve bir kaba hapsedilmezse hacim her halükarda genişler. Buna karşılık, sıvı moleküllerin birbirlerine etki eden moleküller arası çekim kuvvetlerine (moleküller arası kuvvetler) sahip oldukları söylenir, bu da sabit bir hacmi korurken serbestçe şekil değiştirmelerine ve hareket etmelerine izin verir.

Öte yandan, Ikeuchi'nin (2002) gaz ve sıvı moleküllerinin moleküler dinamik simülasyonları, gaz durumunda her molekülün yüksek hızda ayrı ayrı hareket etmekte serbest olduğunu, ancak sıvı durumunda her molekülün birbirine yapıştığını, bir grup oluşturduğunu ve düşük hızda yavaş hareket ettiğini göstermektedir.

Yukarıdakilerden, gaz ve sıvı moleküllerinin hareketlerinin en azından aşağıdaki yönlerden farklı olduğu sonucuna varılabilir.

(1) Hareket hızı farklıdır. Moleküllerin kinetik enerjisi gaz molekülleri için daha yüksek, sıvı molekülleri için ise daha düşüktür. Kinetik enerji, molekülün kütlesi ile hızının çarpımı olarak ifade edilir ve eğer her bir

molekülün kütlesi birleşme adına sabit bir seviyede hizalanmış olsaydı, gaz molekülleri yüksek bir hıza, sıvı molekülleri ise düşük bir hıza sahip olurdu.

(2) Farklı hareket yönleri. Molekülleri birbirine yaklaştıran ve çeken yerçekimi kuvveti (moleküller arası kuvvet) gaz molekülleri üzerinde nadiren etki eder. Sonuç olarak, gaz molekülleri birbirlerinden ayrılarak yayılırlar. Sonuç olarak, gaz hacim olarak genişler.
Bunun aksine, sıvı molekülleri birbirine daha yakındır ve aralarındaki çekim (moleküller arası kuvvet) nedeniyle yayılmazlar. Sonuç olarak, sıvının hacmi sabit kalır ve serbestçe deforme olur ancak genişlemez. Özetle, hareket yönünde gaz molekülleri birbirinden uzaklaşırken, sıvı molekülleri birbirine yaklaşır.

Gaz ve sıvı moleküllerinin hareketi arasındaki bu fark, insanlardaki kuru ve ıslak kişilikler arasındaki farkla ilişkiliyse, insan kişilikleri için olası açıklamalar şunlardır: Gaz ve sıvı moleküllerinin hareket hızlarındaki farklılık.

(1) Hareket hızı açısından, gaz molekülleri gibi yüksek hızlarda hareket etmeyi tercih eden bir kişi kuru bir kişiliğe sahip olarak algılanır. Hareket yönü açısından, sıvı moleküllerde olduğu gibi yüksek hızda hareket etmeyi tercih eden kişiler ıslak bir kişiliğe sahip olarak algılanır.

(2) Hareket yönü açısından, gaz molekülleri gibi birbirinden uzaklaşmayı tercih eden kişiler kuru kişiliğe sahip olarak algılanır. Öte yandan, sıvı moleküller gibi birbirlerine yaklaşmayı tercih edenler ıslak kişiliklere sahip olarak algılanır.
Yukarıdaki fikirler Tablo 1'de gösterildiği gibi bir tabloda özetlenmelidir.

Bu fikir doğruysa, insanların kuru ve ıslak kişilikleri en az hareket hızından (hızlı - yavaş) ve hareket yönünden (uzak - yakın) etkilenme olasılığı kadar yüksektir. Bu iki faktörle açıklanabilir: insanlar hızlı ve birbirlerinden uzak hareket ettiklerinde kişilikleri kuru hissedebilir ve yavaş ve birbirlerine yakın hareket ettiklerinde kişilikleri ıslak hissedebilir.

Bu hipotezi test etmek için katılımcılara, parçacıkların hareketinin bir insanın hareketiyle karşılaştırıldığında sırasıyla ne kadar kuru veya ıslak hissedeceğini belirlemek için parçacıkların hızının ve hareket yönünün

ayarlandığı simüle edilmiş parçacık hareket filmleri gösterdik.

Analiz prosedürü şu parametrelere dayanıyordu: hız (düşük hız - yüksek hız), hareket yönü (parçacığa yaklaşma veya parçacıktan uzaklaşma) ve hareket yönü (parçacığa yaklaşma veya parçacıktan uzaklaşma). Uzaklaşma), ve nem (ıslak-kuru). ve nem (ıslak-kuru), ve üç faktöre göre varyans analizi için veri toplamak.

Bu amaçla varyansı üç faktöre göre analiz ederek veri toplamaya karar verdik: hız (yavaş - hızlı), hareket yönü (yaklaşma. -uzaklaşma). Anketi her bir faktör için ayrı ayrı yapmak yerine davranışsal hız (düşük hız - yüksek hız), eylem yönü (yaklaşma ve ayrılma) ve eylem yönü (yaklaşma ve ayrılma) olmak üzere üç faktörü anketin koşulları olarak birleştirmeye karar vermemizin nedeni, şu üç faktör hakkında veri toplamaya karar vermemizdir: davranışsal hız (düşük hız - yüksek hız), eylem yönü (yaklaşma ve ayrılma) ve eylem yönü (yaklaşma ve ayrılma). -ayrılma). Bunları çalışmanın koşulları olarak birleştirmeyi seçmemizin nedeni, hız (yavaş - hızlı) ve eylem yönü (yaklaşma - ayrılma) arasında bir etkileşim olup olmadığını kontrol etmektir.

Deneysel tasarım olarak üç faktörlü bir denek içi tasarım benimsenmiştir. Denek içi tasarım, aynı araştırma katılımcıları içindeki farklı koşullar arasındaki veri farklılıklarının birbirleriyle etkili bir şekilde karşılaştırılabilmesi için benimsenmiştir.

(Yukarıdakilerin içeriği hakkında daha fazla ayrıntı için Materyaller bölümüne bakınız.

Kuru Görüntü, Islak Görüntü.

-Renk ve yoğunluk perspektifinden

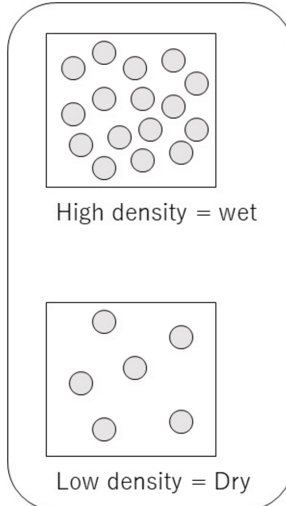
2008.08 İlk yayın tarihi.

Nesneler ve malzemeler, sırasıyla renklerine ve yoğunluklarına bağlı olarak

kuru veya ıslak görünebilirler. Nesnelerin kuru ya da ıslak göründüğü zamanlardaki görüntü farklılıklarını özetlemeye çalıştım. İnsan karakteri örneğindeki bazı farklılıklara da değindim.

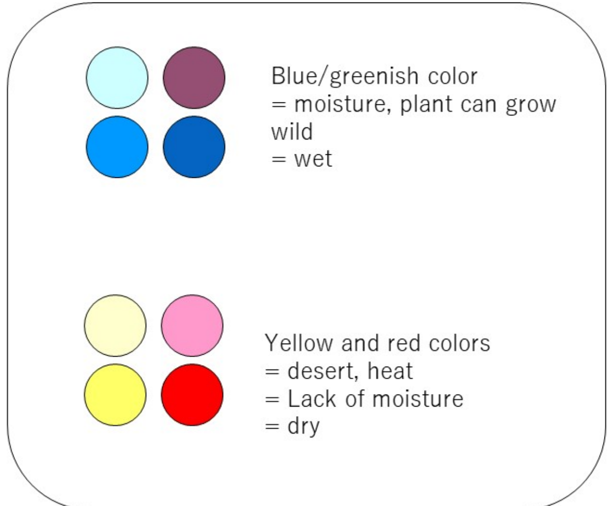
Dry image. Wet image.
Their principles. (Substance. Object.)

Density Principle of Density

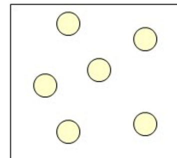
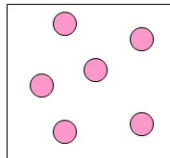
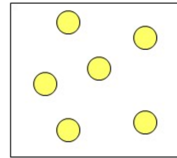
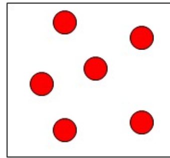


X
multiplying

Color Principles of color (matter, object)



Dry image (matter/object)

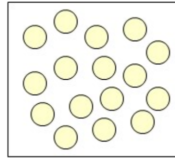
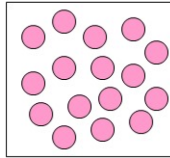
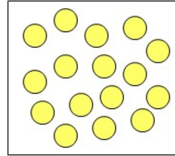
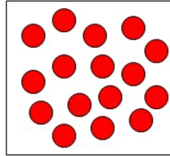
Low density
= Dry

x

Yellow and red colors
= desert, heat
= Lack of moisture
= dry

56

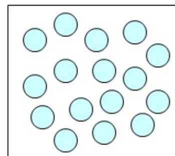
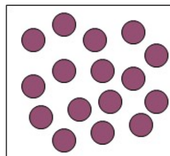
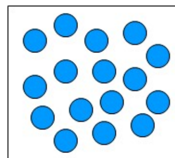
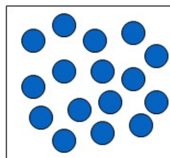
Dry Image. (Matter. Object.) Conflict Hypothesis.

Yellow/red color.
= Desert. Heat.
= Lack of moisture.
= Dry.

The higher the density, the more the dryness and burning sensation is visually emphasized.
The result.
Does higher density improve dryness more than lower density?

Wet image (matter/object)

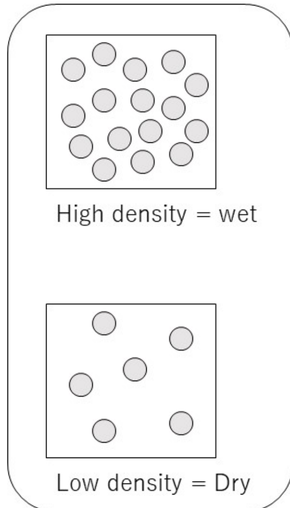
High density.
= Wet.

x

Blue/greenish colors.
= Moisture.
= Wet.

Dry image. Wet image.
The principle of them. (Human character.)

Principle of Density



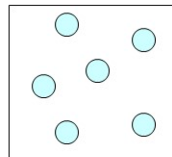
X

multiplying

Principle of color (human character)

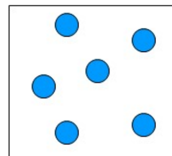


Dry image (human character)



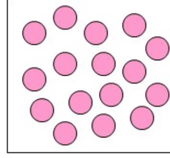
Low density = Dry

x



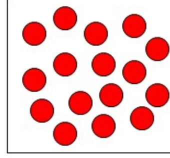
Light blue and blueish colors.
= Coldness. (Lack of skin warmth.)
= Dry.

Wet image (human character)



High density = wet

x



Reddish color.
= Warmth of skin. Blood.
= Wet.

61

Nesneler, malzemeler sırasıyla renklerine ve yoğunluklarına bağlı olarak kuru veya ıslak görünürler.

Bir nesne veya malzeme düşük yoğunluklu, sarı veya kırmızı renkli olduğunda, kuru ve kuru olarak algılanan kuru bir görüntü olarak algılanır. Yoğunluk düşük olduğunda, gaz moleküllerinde olduğu gibi dağılmış noktalar arasındaki boşluk açılır, böylece görüntü kuru görünür.
Sarı renk bize susuz çölleri ve suyu buharlaştırıp kurutan güneş ışığını, kırmızı renk ise suyu buharlaştırıp kurutan ısıyı ve güneş ışığını hatırlatır.
Ancak kuruluğa karşıt bir bakış açısı benimsemek de mümkündür, örneğin sarı ve kırmızı renklerin daha yüksek bir yoğunluğu görsel olarak kuruluğu ve yanma hissini vurgulayacak ve böylece daha düşük bir yoğunluğa kıyasla görüntünün kuruluğunu artıracaktır.

Öte yandan, nesne veya malzeme yoğun, açık maviden maviye veya yeşilimsi renkte ise, ıslak ve nemli olarak algılanan ıslak bir görüntü olarak

algılanabilir.
Yoğunluk yüksek olduğunda, nesneler ve malzemeler tıpkı sıvı moleküller gibi birbirine yakın dağılır ve böylece görüntü ıslak olarak algılanır.
Açık mavi ile mavi arası renk sıvı su ile, yeşil renk ise suyun olduğu yerde yetişen bir bitkinin yapraklarının rengi ile ve dolayısıyla suyun varlığı ile ilişkilendirilir ve böylece görüntü ıslak olarak algılanır.

Öte yandan, insan karakteri açısından.
Düşük yoğunluklu ve açık mavi ile açık mavi arası kuru olarak algılanır ve kuru bir görüntü olarak algılanır.
Bunun nedeninin yoğunluğun düşük olduğu durumlarda insanlar arasında boşluk olması ve diğerlerinin vücut ısısının sıcaklığını tenlerinde hissedememeleri ve soğuk bir hava akımı hissetmeleri olduğu düşünülmektedir.
Açık maviden maviye rengin kuru olmasının nedeninin ise açık maviden açık maviye rengin bize soğuk suyu hatırlatması ve başkalarının vücut ısısının sıcaklığını tenimizde hissedemeyip üşümemiz olduğu düşünülüyor.

Yüksek yoğunluklu ve kırmızı rengin ıslak olarak algılandığı ve ıslak bir görüntü olarak algılandığı düşünülmektedir.
Bunun sebebinin yoğunluğun yüksek olduğu durumlarda insanların birbirlerine yakın oldukları için diğer insanların vücut ısılarının sıcaklığını tenlerinde hissedebilmeleri olduğu düşünülüyor.
Ayrıca kırmızı rengin ıslak olmasının sebebinin de kırmızı rengin kan ve başkalarının bedeninin sıcaklığıyla ilişkilendirilmesi, dolayısıyla başkalarının bedeninin sıcaklığını tenimizde hissedebilmemiz ve başkalarının kanını kendimize yakın hissetmemiz olduğu düşünülüyor.

Bu da mal, nesne ve insan kişiliği imgelerinin kuruluğu ve ıslaklığı arasında renk açısından bir tersine dönüş olduğunu göstermektedir.
Maddi eşya ve nesnelerde kırmızı renk kuruyken, insan kişiliğinde ıslaktır.
Eşya ve nesnelerde açık maviden maviye kadar olan renk ıslak, insan kişiliğinde ise kurudur.

Bir video söz konusu olduğunda, hıza göre, çünkü yüksek hızda kuru, düşük hızda ise ıslak hissedilir.

Kuru ve ıslak görüntülerin hareketli görüntülerle temsili.

Malzemeler ve nesneler söz konusu olduğunda, bunlar
Düşük yoğunluk (birbirlerinden ayrıldıklarında)
Yüksek yoğunluk (birbirine yakın)

İnsan kişiliği söz konusu olduğunda.
Düşük yoğunluk (birbirinden ayrı).
Yüksek yoğunluk (birbirine yakın olmak)

Düşük yoğunluklu (birbirinden uzak olmak) ・ Düşük yoğunluklu (birbirine yakın olmak)

2005-2008 İlk yayınlandı.

[Karakter ve tutum üzerine]

Kuru ve ıslak davranış kalıpları üzerine - OHP diyagramı

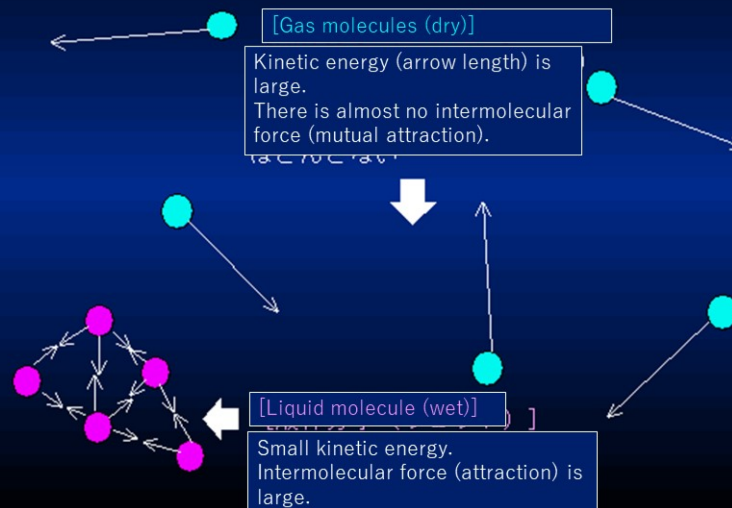
(c)1999.9-2003.5First published

On dry and wet behavior patterns

Dry individual (gaseous molecular)

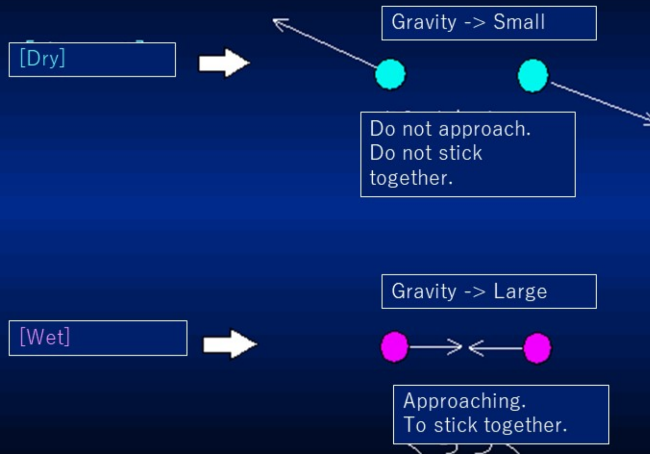
Wet individual (liquid molecular)

1999. 9-2003. 5 大塚いわお



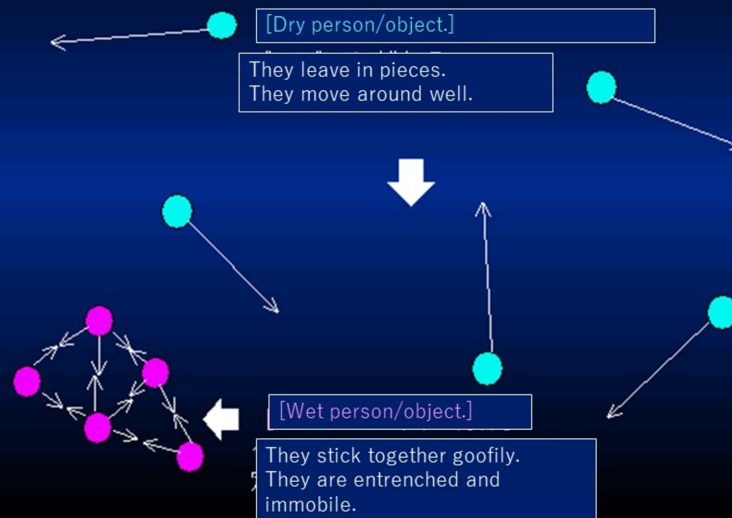


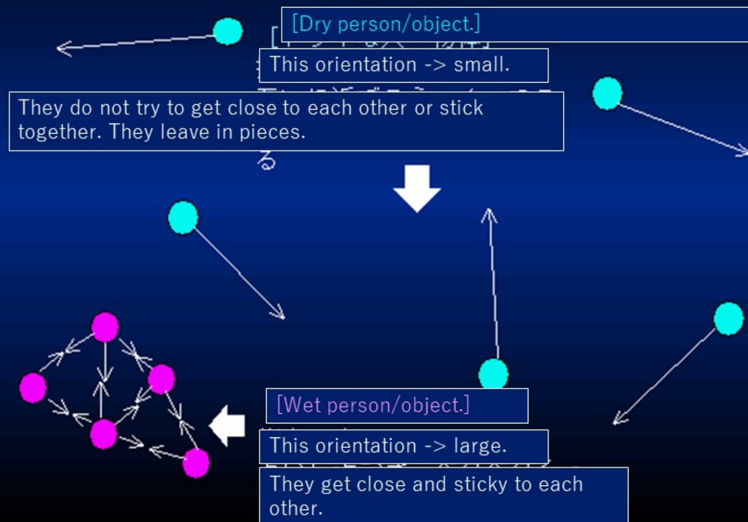
(Reference) Attractive force (force of attraction)

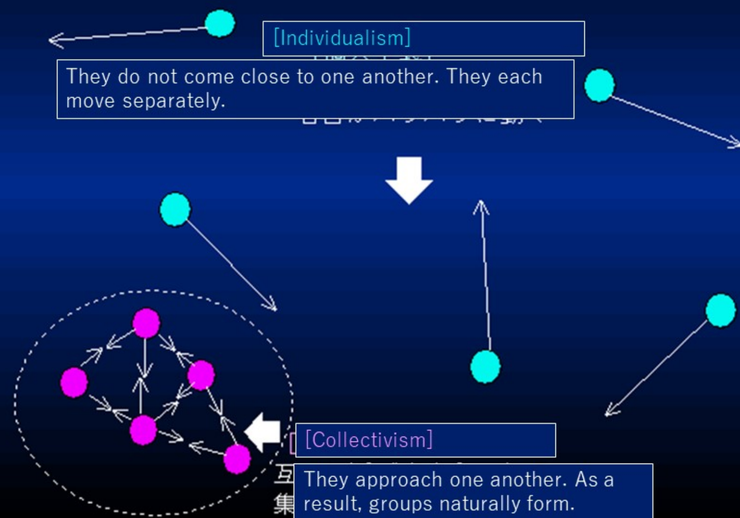




Wet people/objects vs. Dry people/objects

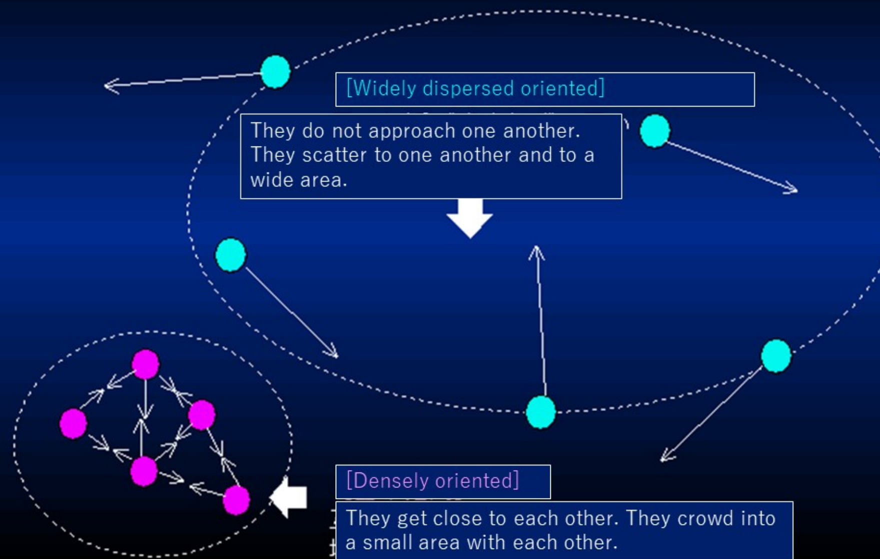



A. Psychological proximity orientation.
[Dry person/object.]
This orientation -> small.
They do not try to get close to each other or stick together. They leave in pieces.
[Wet person/object.]
This orientation -> large.
They get close and sticky to each other.


A11. Collectivism vs. Individualism
[Individualism]
They do not come close to one another. They each move separately.
[Collectivism]
They approach one another. As a result, groups naturally form.

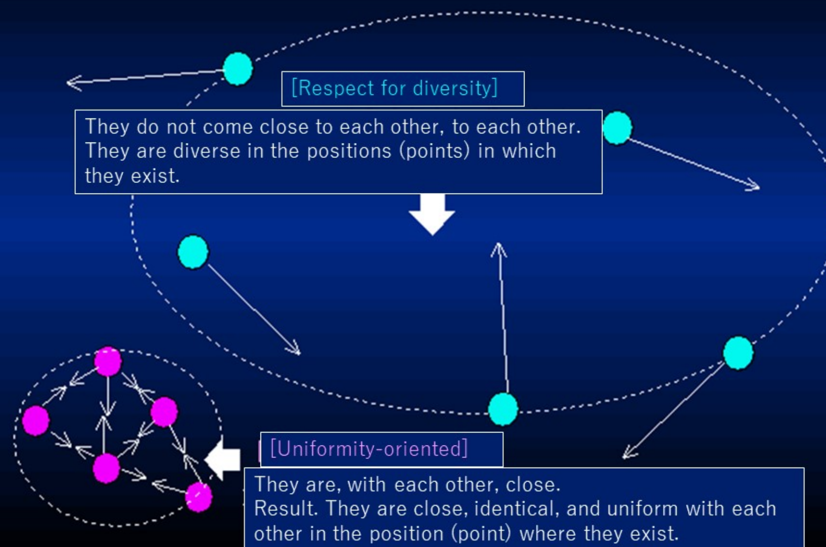


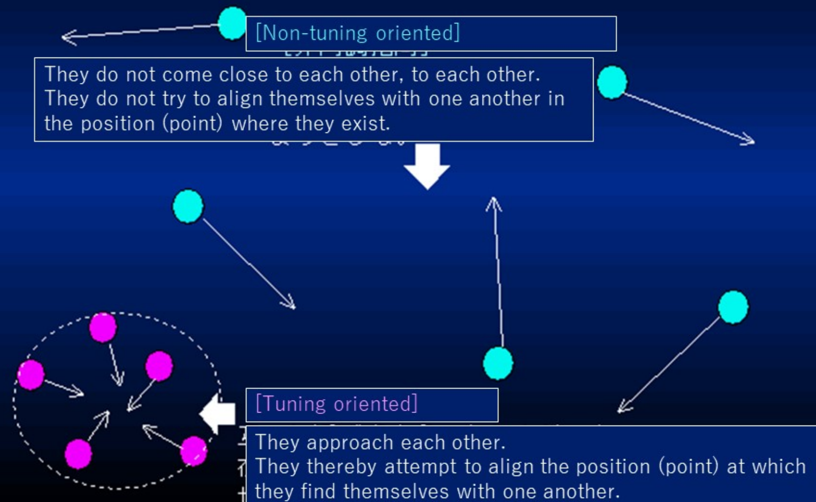
A12. Densely oriented vs. Widely dispersed oriented

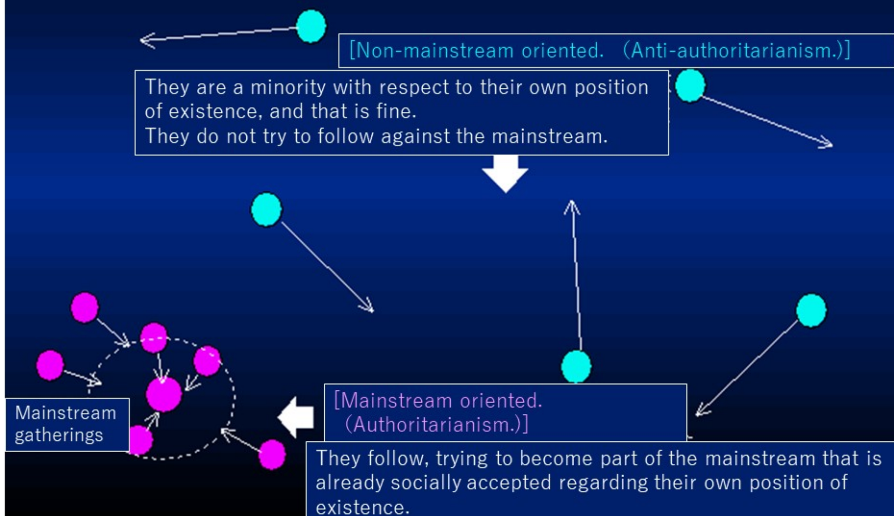


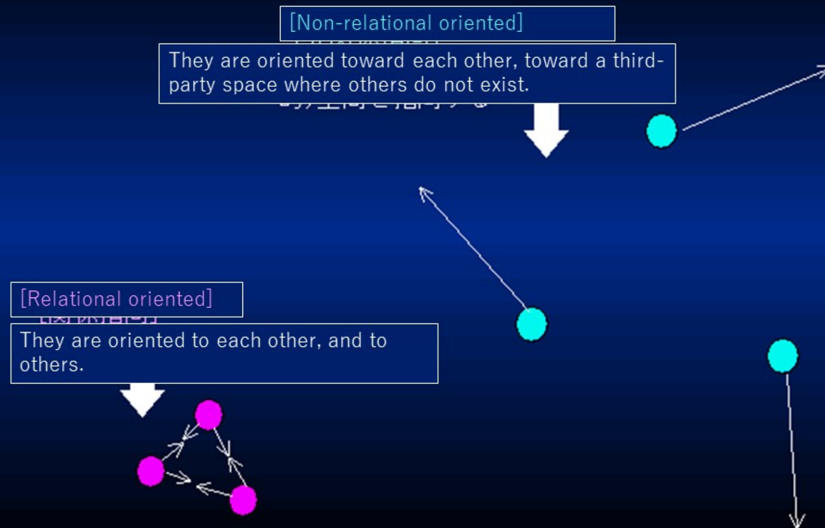


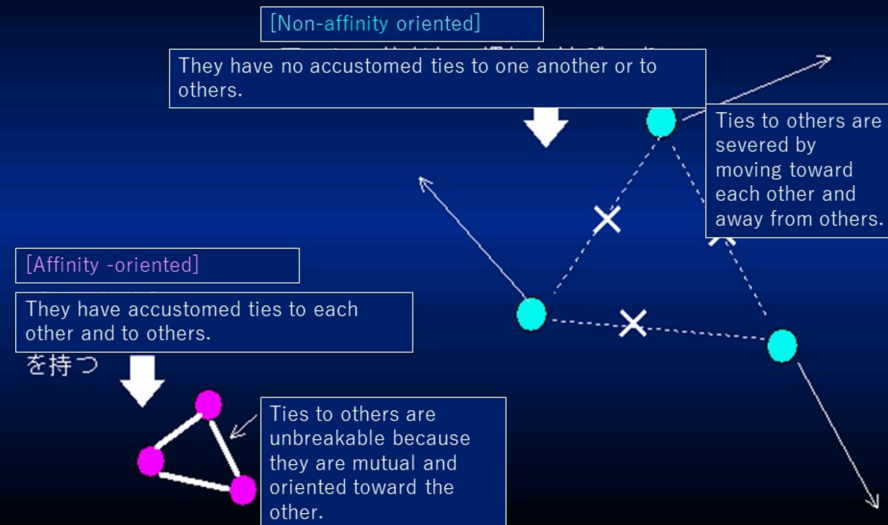
A13. Uniformity-oriented. Homogeneity-oriented. vs. Respect for diversity. Heterogeneity-oriented.




A14. Tuning-oriented vs. Non-tuning-oriented
[Non-tuning oriented]
They do not come close to each other, to each other.
They do not try to align themselves with one another in the position (point) where they exist.
[Tuning oriented]
They approach each other.
They thereby attempt to align the position (point) at which they find themselves with one another.


A15. Mainstream oriented. (Authoritarianism.) vs.
Non-mainstream oriented. (Anti-authoritarian.)
[Non-mainstream oriented. (Anti-authoritarianism.)]
They are a minority with respect to their own position of existence, and that is fine.
They do not try to follow against the mainstream.
Mainstream gatherings
[Mainstream oriented. (Authoritarianism.)]
They follow, trying to become part of the mainstream that is already socially accepted regarding their own position of existence.


A21. Relational vs. Non-relational orientation
[Non-relational oriented]
They are oriented toward each other, toward a third-party space where others do not exist.
[Relational oriented]
They are oriented to each other, and to others.


A22. Affinity-oriented vs. Non-affinity-oriented
[Non-affinity oriented]
They have no accustomed ties to one another or to others.
Ties to others are severed by moving toward each other and away from others.
[Affinity -oriented]
They have accustomed ties to each other and to others.
を持つ
Ties to others are unbreakable because they are mutual and oriented toward the other.



A31. Regulativism vs. Liberalism

[Liberalism]

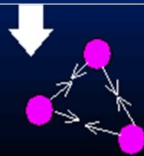
They do not have the following contents bondage due to the gravitational pull between them.
They can move around freely.





[Regulatoryism]

They are bound to each other by the gravitational pull that works between them.
They cannot move around freely.



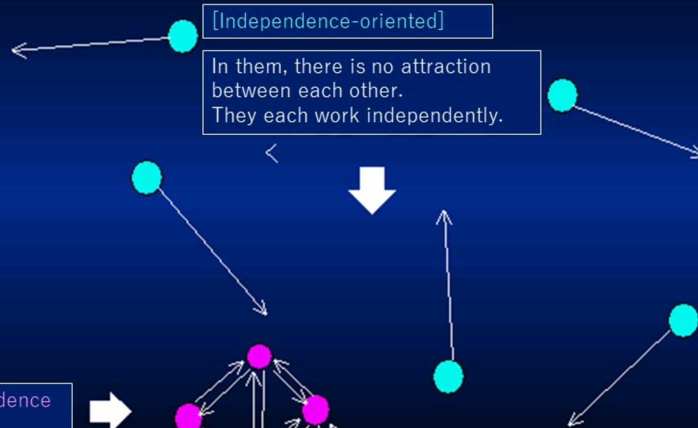


A41. Interdependence-oriented vs. Independence-oriented

[Independence-oriented]

In them, there is no attraction between each other.
They each work independently.

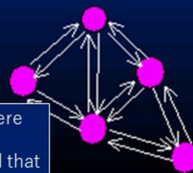




[Interdependence oriented]



They enter into a relationship where they lean on each other and are leaned on by the gravitational pull that works between them.

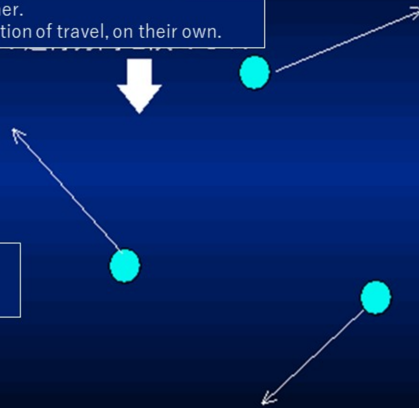


A42. Heteronomy-oriented vs. Autonomy-oriented

[Autonomy-oriented]

They do not work gravitationally, with each other.
They can, therefore, determine their own direction of travel, on their own.





[Heteronomy-oriented]

They are, between each other, an attraction.
They are, therefore, unable to determine their own direction of travel independently.

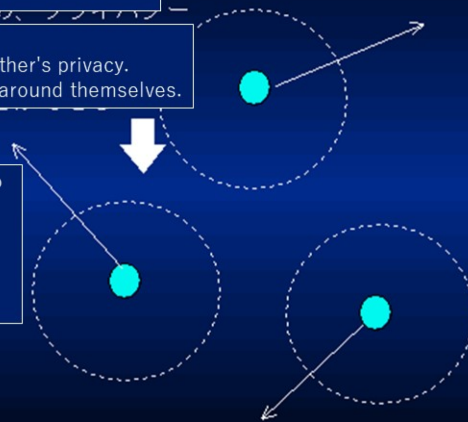




A51. Anti-privacy. vs. Respect for privacy.

[Respect for privacy.]

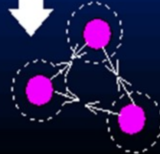
They leave each other.
They do not, therefore, invade each other's privacy.
They can keep a large, private space around themselves.

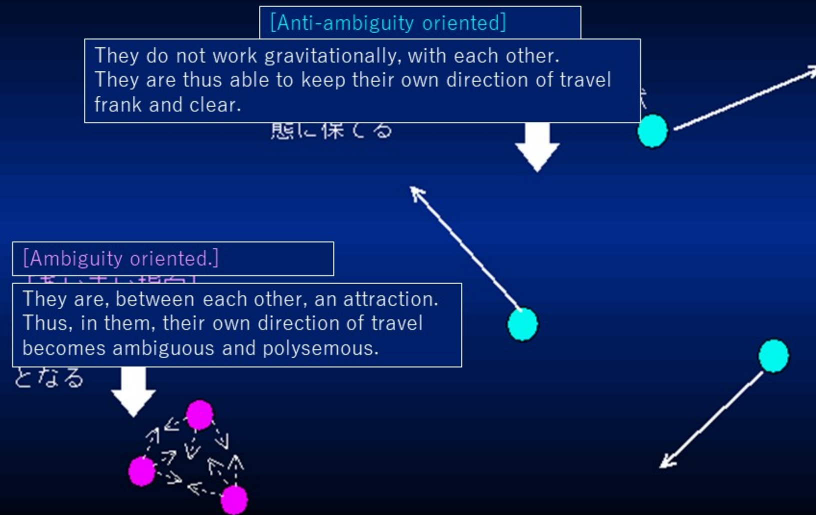


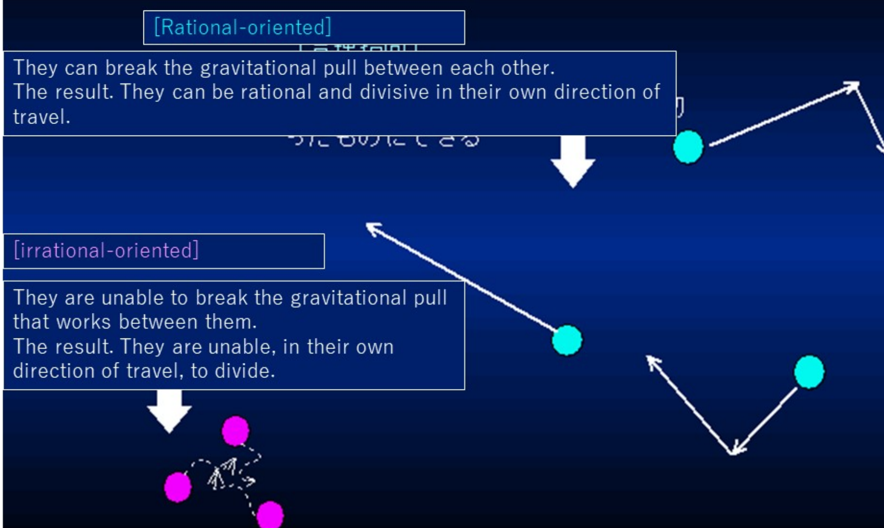
[Anti-privacy]

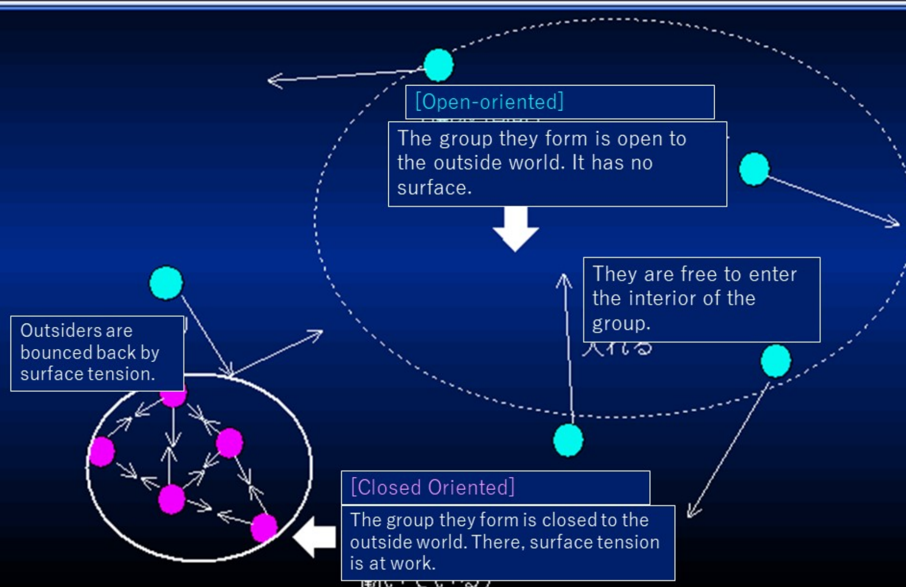
They stick together, in close proximity, to each other.
They therefore invade each other's privacy.
They can hardly keep a private space around themselves.

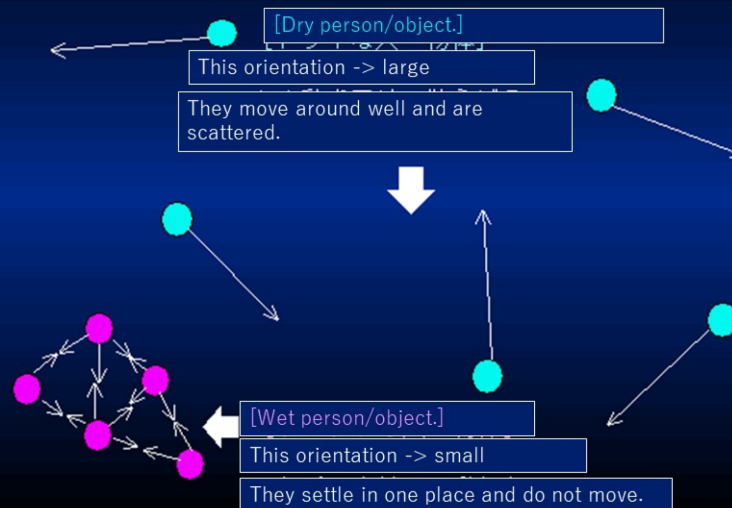


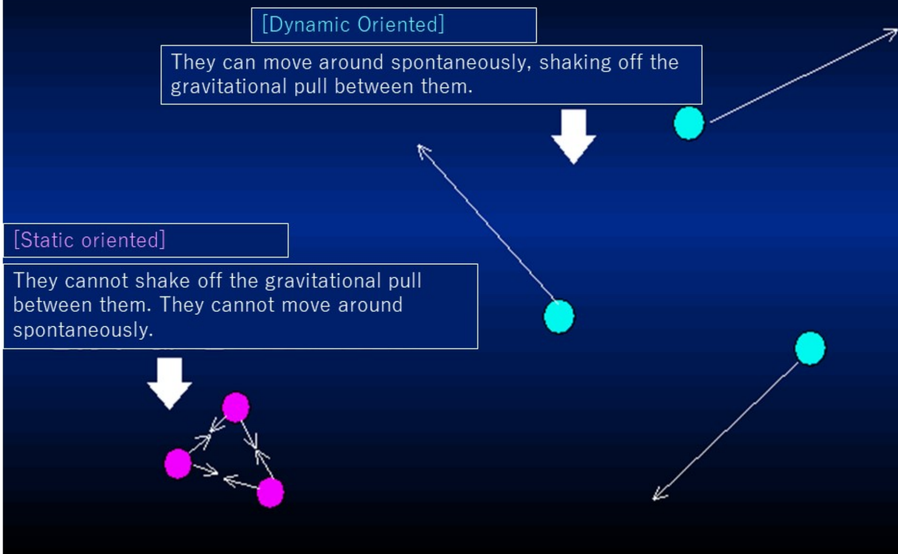


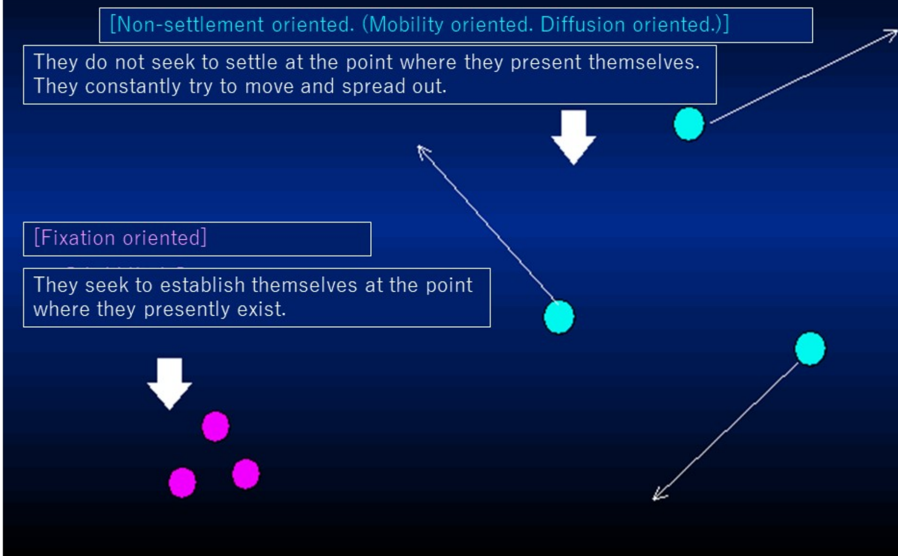

A61. Ambiguity-oriented vs. Anti-ambiguity-oriented
[Anti-ambiguity oriented]
They do not work gravitationally, with each other.
They are thus able to keep their own direction of travel frank and clear.
[Ambiguity oriented.]
They are, between each other, an attraction.
Thus, in them, their own direction of travel becomes ambiguous and polysemous.
となる

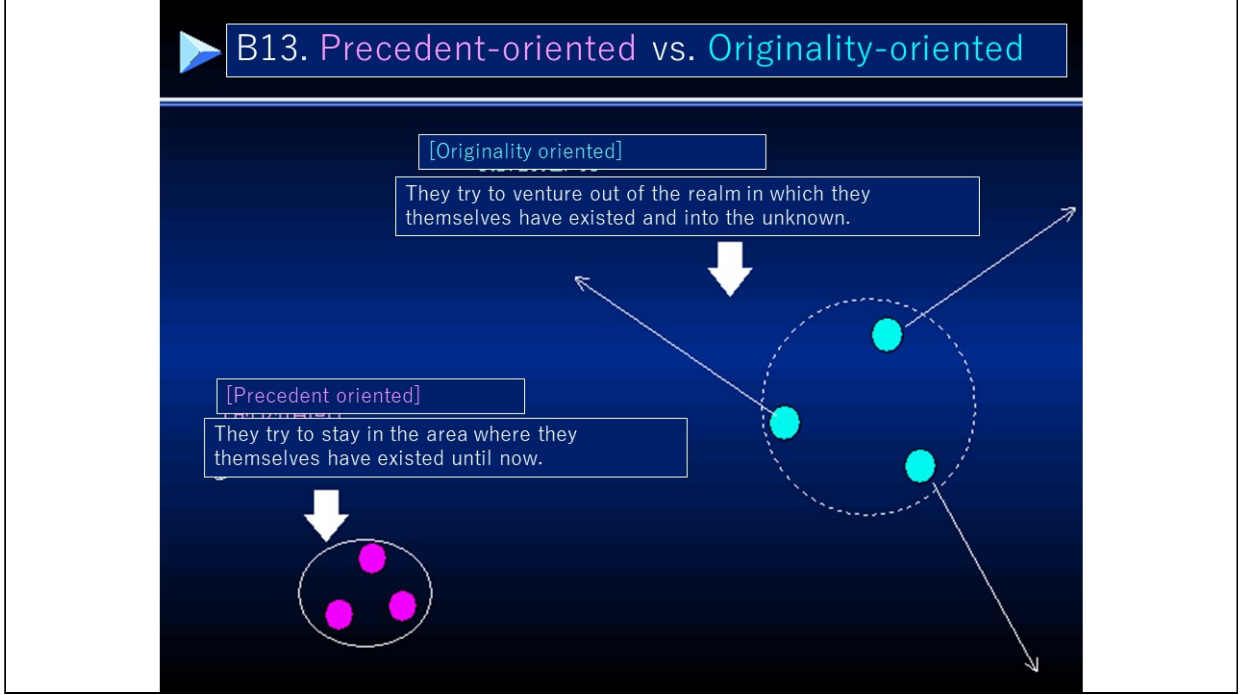

A62. Irrational vs. Rational orientation
[Rational-oriented]
They can break the gravitational pull between each other.
The result. They can be rational and divisive in their own direction of travel.
[irrational-oriented]
They are unable to break the gravitational pull that works between them.
The result. They are unable, in their own direction of travel, to divide.


A71. Closed vs. Open orientation
[Open-oriented]
The group they form is open to the outside world. It has no surface.
They are free to enter the interior of the group.
Outsiders are bounced back by surface tension.
[Closed Oriented]
The group they form is closed to the outside world. There, surface tension is at work.


B. Orientation to exercise, activity and mobility.
[Dry person/object.]
This orientation -> large
They move around well and are scattered.
[Wet person/object.]
This orientation -> small
They settle in one place and do not move.


B11. Static vs. Dynamic orientation
[Dynamic Oriented]
They can move around spontaneously, shaking off the gravitational pull between them.
[Static oriented]
They cannot shake off the gravitational pull between them. They cannot move around spontaneously.


B12. Fixation oriented. vs. Non-settlement oriented. (Mobility oriented. Diffusion oriented.)
[Non-settlement oriented. (Mobility oriented. Diffusion oriented.)]
They do not seek to settle at the point where they present themselves. They constantly try to move and spread out.
[Fixation oriented]
They seek to establish themselves at the point where they presently exist.



(c)1999-2003 İlk yayın

Nasıl Kuru ve Islak Bir Kişilik Olunur?

İlk yayın tarihi 2000-2003

Kuru veya ıslak bir insan olmaya çalışıyorsanız, günlük olarak aşağıdaki tutumu benimsemeye çalışmanız önerilir.

Tablo_11



Kuru ve ıslak davranış kalıplarının ayrıntılı sınıflandırılması ve tanımlanması

(c)1999.7 - 2005.2 İlk yayınlanma

Yazar tarafından çıkarılan ve kuru-yaş boyutunda ilerlediği varsayılan kişilerarası davranış tarzları aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi sınıflandırılabilir.

Tablo_12

Bir sonraki bölümde, yukarıdaki tartışmanın sonuçlarına dayanarak, insan davranışının hangi belirli kalıplarının kuru-ıslaklıkla ilişkili olduğunu ayrıntılı olarak açıklayacağım. Kuru/ıslak davranış biçimlerinin detayları, aktivite/hareketliliğin varlığı ya da yokluğu ve psikolojik yakınlık yöneliminin gücü ile nasıl açıklanabilecekleri de dahil olmak üzere kısaca verilmiştir.

A. Psikolojik yakınlık yönelimi (ıslak) - yakınlık dışı yönelim (kuru)
Psikolojik olarak başka bir kişiye yakın olmak. (Mesafeyi kapatmak için.) Birbirine yapışmak ve uzaklaşmaya çalışmamak için yönelimin gücüyle ilgili.

A1: Psikolojik konumun diğerleriyle özdeşleşmesi ve ortaklığı (ıslak) - farklılık ve farklılaşma (kuru)
Psikolojik olarak başkalarının olduğu yere gitmeye ya da orada toplanmaya çalışıp çalışmadığımızla ilgili bir boyut vardır. Yani, psikolojik olarak başkalarına yakın olmak için başkalarıyla aynı yeri (psikolojik konumu) işgal etmek gerekir ve bu nedenle insanlar gruplar oluşturur, birlikte kalabalıklaşır ve senkronize davranışlarda bulunurlar.

○A1.1 Kolektivizm (ıslak) - Bireycilik (kuru)

Tablo_13

Tanım.

Psikolojik çekim durumunda, başkalarına, her bir bireye psikolojik yakınlık fikri, bireyler kendilerini birbirlerine bağlayarak birbirleriyle bütünleşirler. Bir bütün olarak bir araya gelmek. (Tercih etmek.) Psikolojik olarak birbirlerine yaklaşmak. Bu, her bir kişinin psikolojik olarak bağlanmasına ve bir grup veya birlik içinde birbiriyle birleşmesine ve kaynaşmasına neden olur. Bir kez birbirlerine bağlandıklarında ve bir grup oluşturduklarında, birbirlerini çekerler ve birleşme gücüne sahip olurlar ve hepsi bir arada kalmaya çalışırlar. Bir grup oluşturmaya ve birbirleriyle uyumu sürdürmeye ve grubu bölmeye çalışan güçleri reddetmeye çalışırlar. Bu gruplar içerisinde, insanları bir arada tutan güçler (grup uyumu) iş başındadır ve bir grup veya dernek olarak bir arada kalmaya çalışırlar ve grubun bir bütün olarak hareketinin kendi bireysel hareketlerinden daha önemli olduğunu düşünürler. Bu da bir bütün olarak grubun çıkarlarını bireyin çıkarlarının önüne koyma girişimine yol açar. İçerideki birey dışarıya tek başına çıkmaya çalışır. (Ayrılmaya çalışır.) Ve ters yönde çalışan güçler onları tekrar grubun içine çekmeye çalışır. Dolayısıyla, bir araya gelmek ve bir grup olarak hareket etmeye çalışmak kolektivizm olarak adlandırılıyorsa, kolektivizm birbiriyle psikolojik yakınlığa ve uyuma yönelik olduğu için ıslak bir eylem tarzıdır.

Öte yandan, başkalarına yakınlık fikri her birey için iyi işlemiyorsa, birbirlerine yaklaşmayacaklar, birbirlerinden ayrı ve uzak kalmaya çalışacaklardır. Teker teker birbirlerinden uzaklaşmaya çalışırlar. Bu nedenle gruplar ve birliktelikler bir amaçları olmadığı sürece doğal olarak ortaya çıkmazlar. Bir kez oluştuktan sonra bir grubu parçalamaktan korkmazlar. Bireyler, çevrenin çekim gücüne aldırmadan tek başlarına (yalnız) özgürce hareket edebilirler. Kendi hareketlerini ve seyahat yönlerini belirleyebilirler. Birey çevresindeki diğer kişilerden farklı bir yolda ilerleyebilir. Bu bağlamda, kişinin kendi kişisel hareketlerine ve çıkarlarına öncelik vermesi mümkündür. Gruptan kopmaya çalıştıklarında, onları geride tutacak bir çekim gücü olmadığı için etraflarındaki diğerlerinden kolayca kopabilirler. Dolayısıyla, insanlar bireysel olarak ve birbirlerinden ayrı olarak var olmaya

ve hareket etmeye çalıştıklarında buna bireycilik dersek, bireycilik kuru bir eylem tarzıdır çünkü birbirlerinden ayrılmayı ve psikolojik yakınlığı hedeflemez.

○A1.2 Yoğun yönelim (ıslak) - Geniş alana dağılmış yönelim (kuru)

Tablo_14

Açıklama.

Her bireyde iş başında olan diğerlerine psikolojik yakınlık fikriyle, her kişi birbirine yaklaşarak ve bağlanarak diğerinden daha az uzak olma yönünde hareket eder. Birbirlerinden ayrılmama yönündeki yakınlık, tek bir grupta, büyük bir oda gibi, aralarında hiçbir ayrım olmayan küçük bir alanda bir araya gelmelerine neden olur. Bu durumda, birbirlerinin dar bir aralığındaki şeyleri görürler ve bu da görüşlerini daraltır. Alternatif olarak, nesneleri birbirlerinden yeterince uzakta göremedikleri için nesnellikten yoksundurlar. Birbirleriyle daha yüksek bir uyum derecesi elde etmek için otoritenin vb. giderek daha fazla insanın toplandığı merkezde yoğunlaşması. (Merkezileşmiş güç.) Çevreye yayılmaya çalışmaz. Birbirleri arasındaki mesafeyi azaltmaya yönelik bu yönelim "kompaktlık yönelimi" terimiyle özetlenebilir ve ıslak bir davranış kalıbıdır.

Öte yandan, her bir bireyin diğerine psikolojik yakınlık derecesi küçükse, birbirlerine yakın ve uyumlu olma olasılıkları daha düşüktür ve bu nedenle daha düşük bir yoğunlukta daha geniş bir alana dağılmaları (birbirlerinden daha uzakta ve daha uzakta) gerekir. Olası dağılım alanı küçükse, insanlar özel bir odadadır, yani diğerlerinin bulunduğu alandan duvarlar veya kapılarla izole edilmiştir. (Diğerlerinin bulunduğu yerden daha büyük mesafe.) Bu şeylere yönelmek. Geniş bir alana dağılmış olmak, böylece kişi

aynı anda çok çeşitli şeyleri görebilir ve geniş bir görüş alanına sahip olabilir. Şeylere bakışımızda nesnellik vardır çünkü onları birbirimizden yeterince uzakta görebiliriz. Otoritenin vs. giderek daha fazla taşraya dağıtılması, çünkü bunlar birbirlerinden daha düşük yoğunlukta çevreye yayılmaya yönelmişlerdir. (Desantralizasyon.) Daha fazla mesafe ve dağılıma yönelik bu yönelim, kuru bir davranış kalıbı olarak tanımlanabilecek "geniş alan desantralizasyon yönelimi" terimiyle özetlenebilir.

○A1.3 tekdüzelik (homojenlik) yönelimi (ıslak) - çeşitliliğe saygı (heterojenlik yönelimi) (kuru)

Tablo_15

Tanım.

Her bir birey iş yerinde başka bir kişiye psikolojik yakınlık fikrine sahip olduğunda, psikolojik olarak aynı yerde (aynı pozisyon ve konumda) yoğunlaşmaları için birbirlerine psikolojik olarak yakın olmaya çalışmak. Birbirlerinin bulundukları yerleri aynı hale getirmeye çalışmak (ortak hale getirmeye çalışmak). Birbirleriyle aynı fiziksel ve psikolojik pozisyonda yoğunlaşmaya ve işgal etmeye çalışmak, birbirleriyle yan yana olmanın tek tip bir durumuyla sonuçlanır. Varoluş pozisyonunun tekdüzeliği durumunda tek bir varlık haline gelirler. Bu nedenle birbirlerinden farklı bir konuma geçmeye çalışırlar. (Varoluş konumu açısından biricik olmaya çalışmak.) Bunu yapmamak. Varlık konumumuz açısından benzersiz olmaya çalışmamalıyız. (Standartlaştırılmış benliğimizde benzersiz olmaya çalışmak.) Ve standartlaştırılmış benliğimizde benzersiz olmaya çalışmak. (Kendimizden ayrı bir konum işgal etmek.) Böyle bireyler var. (Onları kabul etmeden, oldukları yerde bir konuma çekmeye çalışmak. (Farklı görüşte olanlara tahammülsüzlük.) Birbirimizle aynı psikolojik varoluş

pozisyonunda olmaya yönelik bu yönelim, tekdüzelik yönelimi (homojen yönelim) terimiyle özetlenebilir ve ıslak bir davranış kalıbı olarak tanımlanabilir. Herkesin aynı psikolojik varoluş pozisyonunu alması, herkesin o pozisyonda kalabalıklaşması anlamına gelir ve bu açıdan kalabalıklaşma yönelimi ile de ilişkilidir.

Öte yandan, her bir bireyin diğerlerine psikolojik yakınlık derecesi az olduğunda, insanlar karşılıklı olarak daha az çekici ve uyumludur ve varoluş konumları birbirinden farklıdır. (Diverse.) Bunlara izin vermek için. Uzayda çok sayıda aykırı dağılım. (Dağılımın genişliği büyük olmalıdır.) Kendisininkinden farklı görüşlere sahip insanların varlığına, diğerinden farklı benzersiz bir konumda var oldukları hissiyle hoşgörü göstermek. Farklı ve çeşitli konumlarda bulunmaya yönelik bu psikolojik yönelim, çeşitliliğe saygı veya heterojen yönelim terimleriyle özetlenebilir ve kuru bir davranış kalıbı olarak tanımlanabilir. Her bir kişinin birbirinden ayrı bir psikolojik konum işgal etmeye çalışması, her bir kişinin yerinin psikolojik olarak geniş bir şekilde dağılmış olduğu anlamına gelir ki bu da geniş dağılım yönelimi ile ilgilidir.

A1.4 Sempatik yönelim (ıslak) - Antisempatik yönelim (kuru)

Tablo_16

Tanım.

Kişinin eylemlerini ve hareket yönünü çevresindeki diğer insanlarınkine uydurmaya çalışması. (Onları birbirleriyle aynı hale getirmeye çalışmak.) Uyuma yönelme. Psikolojik konumunuzu onlarla aynı hizaya getirmek amacıyla çevrenizdeki diğer kişilere yakınlaşmak anlamına gelir. Aynı psikolojik konumu paylaşan daha fazla sayıda akran, o psikolojik konumdaki nüfus yoğunluğunu artırır. Bu, bireyler arasındaki psikolojik çekimi ifade eder ve her bir kişinin aynı psikolojik konumda yoğunlaşmasıyla sonuçlanır.

Çevresindeki diğer kişilerle aynı şeyi yapmaya çalışmak. (Kişinin çevresindeki diğerlerini taklit etmesi.) Şu anlama gelir. Psikolojik olarak homojenleşmeye ve birbirine yaklaşmaya çalışmak. (Aynı pozisyonu işgal etmeye çalışmak.) Sadece aynı görüşlere sahip olanları bir araya getirmeye çalışmak da karşılıklı psikolojik homojenliği sağlama ve psikolojik olarak aynı pozisyonu işgal etme, böylece birbirleriyle birleşme ve kaynaşma girişiminin bir tezahürüdür. İzolasyondan kaçınma ve bireyci olmaya çalışma da aynı davranış kalıbıdır. Bu yönelime sahip kişiler başka biriyle birlikte olmadıklarında kaygılıdırlar. Yalnızlığa tahammül edememe. Bu davranışların her ikisi de psikolojik çekim uygulayarak birbirlerinin arkadaşlığında ve psikolojik olarak aynı yerde kalma motivasyonlarını içerir. Böylece, sürüklenme yönelimi, yani kişinin davranışlarını çevresindeki diğer kişilerle senkronize etme eğilimi, ıslak bir davranış kalıbı olan birbirleriyle aynı pozisyonda kalmaya yol açar.

Her bireyin diğerine psikolojik yakınlık derecesinin az olduğu bir ortamda, bireyler psikolojik olarak birbirleriyle bir olma ve birbirlerinden ayrı (farklı) olma (farklı şeyler.), benzersiz (bireysellik.) olma çekiminden kurtulurlar. Çevrelerindeki diğer kişilerle psikolojik bir konumu paylaşma yönünde bir çekim gücü yoktur, bu nedenle davranışlarını çevrelerindeki diğer kişilere uydurmaya çalışmazlar (çevrelerindeki herkesten farklı olmak, diğerlerini taklit etmemek. Etrafınızdaki diğer kişilerden izole olmaktan korkmayın). Davranışlarını çevrelerindeki diğer kişilerle senkronize etmeye çalışmazlar ki buna "anti-senkronizasyon yönelimi" denir.

A1.5 Ana akım yönelimli (otoriter) (ıslak) - Ana akım yönelimli olmayan (anti-otoriter) (kuru)

Örnek.

Tablo_17

Tanımlama.

Ana akım, halihazırda bir araya gelmiş nispeten daha fazla sayıda insandan oluşan bir gruptur. Böyle bir ana akıma yönelmek, halihazırda çok sayıda insanın toplandığı bir yere (bir majör) gitmek ve onlara katılmaya çalışmak anlamına gelir. İnsanların zaten kalabalık olan çoğunluk ya da ana akım grupla bir araya gelmeye çalıştıkları bu tür bir ana akım-ana akım yönelimi, konumlarını zaten çok sayıda insanın kalabalık olduğu yerle aynı hizaya getirmeye ya da eşitlemeye çalışmaları ve kitlelere yakınlaşmaya ve bir arada kalmaya çalışmaları bakımından psikolojik olarak ıslak bir davranıştır.

Otorite sahibi bir kişi (örneğin ünlü bir üniversitenin tıp fakültesindeki bir profesör ya da lüks marka ürünlerin tasarımcısı) çoğunluğun (ana akımın) içinde merkezi bir figür olarak konumlanır ve zaten etrafında birçok psikolojik takipçi toplamış ve sarsılmaz bir varlık oluşturmuştur. Bu anlamda, otorite figürünün bulunduğu alan psikolojik olarak en yoğun nüfuslu alandır. Otoriteye inanç, psikolojik yüksek nüfus yoğunluğuna katılabilmenin bir vaadidir. Otorite olarak kabul edilen kişilerin söylediklerine inanma veya onları takip etme eğilimi. (örneğin, otoriter bir ürün markasına olan inanç.) Ana akım yönelimin bir biçimi ve ıslak bir davranış kalıbıdır, çünkü birbirleriyle bir araya gelmek için psikolojik çekimin uygulanmasına yol açarlar, insanların psikolojik bir mesafe alanı içinde toplandığı yoğun nüfuslu bir alana gitmek ve bir araya gelmek isteme eğilimine atıfta bulunurlar.

Ana akım odaklı olmamak. (Ana akım dışı veya azınlık odaklı olmaya çalışmak.) Azınlıkta olmanın sorun olmadığı bir davranış biçimidir. Daha az kalabalık, daha sessiz yerlere gitmeye çalışmak. Sessiz, daha az yoğun nüfuslu, daha az kalabalık ve birbirinden daha uzak anlamına gelir ve bu tür yerlere gitmeye yönelik ana akım olmayan, azınlıklara yönelik davranış biçimleri kuru davranış biçimleridir.

Otoriteye inanmamak, otoriteye çekilen insanların çoğunluğuna (ana akıma) katılmak istememektir ve ana akıma katılmaya ya da ana akımda toplanmaya cesaret edemeyen, kendi yolunu izlemeye çalışan bir davranış biçimidir. Psikolojik bir mesafe alanı içinde, aşağıdakilerle bir araya gelmeye ya da arasına mesafe koymaya çalışmayan bir davranıştır

Diğerlerinin bir arada olduğu yerler. (Otorite figürlerinin ve onların yarattığı ürünlerin olduğu yerde).
Bu bakımdan, ana akım olmayan bir yönelim biçimidir. Bu kuru bir davranış biçimidir.

(Dipnot.)
Statü ile ilgili olarak, üst sınıfın kendi toplumunda daha ana akım ve önemli bir konuma sahip olduğunu, alt sınıfın ise önemsiz ve dikkat çekmeyen ana akım dışı bir konuma indirgendiğini unutmayın.

Üst sınıfa yönelim. (örneğin, kişinin üst sınıfın kültürünü taklit etmeye çalıştığı lüks bir yönelim). Bu tür davranışlar ıslaktır, çünkü toplumsal ana akıma ait olma, yani toplumda herkesin hayranlık duyduğu ve gidip etrafında toplanmak istediği bir pozisyon alma girişimidir.

Başka bir deyişle, herkesin hayranlık duyduğu ve etrafında toplanmak istediği bir toplumsal konuma gelmeye çalışma eylemidir ki bu ıslak bir davranıştır. Bu bakımdan ana akım yönelimli ve ıslak olmak.

Üst ve alt statüleri birbirinden ayırmaya yönelik bu yönelimin gücü, kişinin gerçekte ait olduğu statü düzeyiyle her zaman örtüşmek zorunda değildir. Örneğin, Japonya'da "ojo" = "hükümet" otoritesine karşı saygılı bir tutum sergileyen alt sınıftan sıradan insanlar, "ojo" = "hükümet" örgütünün ana akım değerlerini eleştirmeden kabul ettikleri ve aidiyetleri ana akım dışı olsa bile bunlara uymaya çalıştıkları için ana akım yönelimli ve ıslaktırlar.

◎A2. Başkalarıyla ilişki ve ilişki kurma (ıslak) - yapılandırılmamış (kuru)
Başkalarıyla aktif olarak bir ilişki veya yakınlık kurmaya çalışıp çalışmadığımızla ilgili bir boyut vardır. Birbirlerine psikolojik çekim yoluyla yönelenler, karşılıklı olarak yöneldikleri diğerleriyle yeni bir psikolojik birlik ve bağlantıyı olduğu gibi sürdürerek bir ilişki yaratırlar.

A2.1İlişki ve bağlantı yönelimi (ıslak)-İlişki dışı ve kopukluk yönelimi (kuru)

Tablo_18

Açıklama.

Her bireyde başkalarına psikolojik yakınlık fikri iş başındayken, bireyler başkalarını kendilerine çekerek veya onlara yaklaşarak kendilerini birbirlerine yönlendireceklerdir. Başkalarıyla karşılıklı çekim ve yakınlık ilişkisine girmeye yönelmek. (İlişkinin kendisine odaklanmak.) Karşılıklı olarak birbirlerine çekilmek. Bu, birbirleriyle temasa geçmek için başkalarına yeterince yakınlaşmayı destekler ve sonuç olarak karşılıklı ilişki samimi hale gelir. Aynı konumu paylaşmaya, birbirlerine yakın olmaya başlarlar ve psikolojik açıdan birbirleriyle empati kurar hale gelirler. Sizin ve diğerlerinin birbirinize karşı çekim duyarak psikolojik ve fiziksel olarak birbirinizle birleşmeyi arzulamanız daha kolaydır. ("Aşk" kelimesini kullanmayı tercih ediyorum.) Psikolojik olarak birbirinize yakın olmaya çalışmak, çevrenizdekiler tarafından beğenilmeye çalışmak veya iyi bir izlenim bırakmaya özen göstermek. Ya da içsel benliğini aktif olarak başkalarına açmak ve ilgi alanlarını birbiriyle paylaşmak. (Bunu yaparken, psikolojik olarak aynı konumda olmaya, birbirimize psikolojik olarak yaklaşmaya çalışırız. Bu şekilde diğer kişiyle aktif olarak bir ilişki kurmaya çalışmak. (Katılmak, bağlanmaya çalışmak, bağ kurmak.) Bunlar, ıslak bir davranış biçimi olarak tanımlanabilecek ilişki yönelimi veya bağlantı yönelimi terimleriyle özetlenebilir. İlişkisel yönelim, doğrudan diğer insanlara yönelik olduğu için insan yönelimi olarak da adlandırılabilir.

Her birey psikolojik olarak çevresindeki diğer insanlara yakın olmadığında, birbirlerini çekerek yaklaşma ve birbirlerine (insanlara) yönelme fırsatından yoksun kalırlar. Bu bakımdan insan ilişkilerini sadece amaca giden bir araç olarak görmeliyiz. Birbirlerine karşı karşılıklı bir çekim olmadığından, başkalarıyla temas kurmaktan hoşlanmazlar ve sosyal etkileşimleri

mesafelidir. Farklı psikolojik konumları nedeniyle, birbirlerine karşı çok az empati duyarlar ve birbirlerini çok az dikkate alırlar (ya da hiç dikkate almazlar). Bunun nedeni, ilgi alanlarımızı birbirimizle paylaşmadığımız için, içsel benliğimizi diğer kişiye ifşa etmekte isteksiz olmamız ve bizi sevmesini sağlamaya çalışmaya cesaret edemememizdir. Onlar da içsel benliklerini diğer kişiye açıklamak istemezler ve diğer kişi tarafından beğenilmeye cesaret edemezler. Böylece psikolojik olarak birbirimizden uzak kalmaya çalışır ve kendimizi başkalarıyla ilişki kurmaya yönlendirmeyiz. (Ya da diğerinden kopmaya veya koparmaya yönelmek.) Bunlar kuru bir davranış biçimi olarak tanımlanabilecek ilişkisizlik yönelimi veya kopukluk yönelimi terimleriyle özetlenebilir.

○ A2.2 İlişkisel Yönelim (Islak) - İlişkisel Olmayan Yönelim (Kuru)

Tablo_19

Tanım.

Bireylerin birbirlerine psikolojik çekim yoluyla yapışması. (Psikolojik birliktelik.) Tekrar tekrar böyle bir duruma gelen insanlar arasındaki bağlanma bağı kendisine alışkanlık haline gelir. Birbirine bağlı olma hali sıradanlaşır ve yapışma gerçekleşir. İnsanların birbirlerine olan çekimlerini, birbirlerine olan alışılmış bağları üzerinden gerçekleştirme halinin onları "akraba" yapan şey olduğu düşünülür. İnsanların birbirlerine olan psikolojik yakınlıkları sayesinde güçlü bir bağ, bir yapışma meydana gelebilmektedir. İnsanlar arasındaki karşılıklı çekim, birbirlerine bağlı olmalarını doğal hale getirmiştir ve bu ilişki çoğu zaman kan bağı olan bir aile seviyesine kadar derinleşir ve bu da ailevi bir atmosferin ortaya çıkmasına neden olur. Böylesine güçlü ve uzun süreli karşılıklı bağlar "nepotizm" terimiyle özetlenebilir ve ıslak bir davranış kalıbı olarak kabul edilebilir.

Her bir kişinin diğerlerine bağlanma çekim gücü azsa, diğerleriyle bir bağ kurmak ve bir bağ oluşturmak zordur. İnsanlar arasındaki bağlar ve bağlar zayıftır. Ya da sosyal etkileşim düzeyi sığdır ve aile odaklı değildir. Karşılıklı bağ kurmanın zor olduğu bir duruma yönelme, kuru bir davranış kalıbı olarak tanımlanabilecek nepotizm dışı yönelim terimiyle özetlenebilir.

◎A3. Eylem kararlarının özgürlüğü (kuru) - uygunsuzluk (ıslak)
Gitmek istediğiniz yöne gitmekte özgür olmanın bir boyutu var. Birbirleri arasında psikolojik bir yakınlık çekimi varsa, bu çekim yapışkan bir güç haline gelir ve insanlar psikolojik olarak özgürce hareket edemezler.

A3.1 Düzenlemecilik (ıslak) - Liberalizm (kuru)

Tablo_20

Açıklama.

Her bir bireyin diğerine psikolojik olarak yaklaşmak için uyguladığı çekim gücü büyükse, bu çekim bir kısıtlama haline gelir ve her bir kişinin başlangıçta gitmek istediği yönde özgürce hareket etmesini engeller. Psikolojik çekim, bireylerin birbirlerine doğru, onları birbirlerine yaklaştıran ve başlangıçta gitmek istedikleri yönde hareket etmelerini kontrol eden, bağlayan ve kısıtlayan bir yönde hareket etmeleridir. (Birbirlerinin ayaklarını birbirine çekmek.) İnsanlar arasındaki bu karşılıklı hareketleri bağlayan yerçekimsel çekim durumu, "düzenlemenin" olduğu durumdur. Bir ilişkide insanlar arasında çekim gücü olduğunda, bu, insanların özgür hareketini kısıtlayan ve onları sıkışmış halde tutan bir kısıtlayıcı güç (bir esaret) haline gelir.

Bireyler arasındaki çekim gücüyle, eğer bir kişi çevresinin dışında hareket etmeye çalışırsa, bu hareket çevresindeki diğer kişilerin birlikte kalmak ve diğer kişinin uzaklaşmasına izin vermemek için uyguladıkları çekim gücüyle kısıtlanır. Bu, eylemi başlatan kişide sürüklenme, bağlar ve eylem özgürlüğü eksikliği olduğu hissinin kaynağıdır.
Bir kişi psikolojik çekimin varlığında harekete geçerse, etrafındaki diğer kişiler de çekim nedeniyle onunla birlikte çekilir ve bu nedenle eyleminin sonucunun sorumluluğu (örneğin başarısızlık) eylemi gerçekleştiren kişiyle sınırlı kalmaz, etrafındaki herkesin ortak sorumluluğudur. Bu koşullar altında, bir bireyin özgür bir faaliyeti tek başına tamamlaması mümkün değildir. Bu nedenle insanlar, çevredeki diğer kişiler kabul etmedikçe eyleme geçmemek gibi önlemler alacaktır.
Psikolojik bir çekim grubunda, bir kişinin gruptan kaçması imkansızdır. Çünkü bir kişi kaçıp uzaklaşmaya çalıştığında, kaçmaya çalışan kişi ile çevresindeki diğerleri arasında çekim kuvveti çalışır ve çevresindeki diğerlerinden bazıları onu takip etmeye çalışır ya da diğerleri onu tekrar aralarına çekmeye çalışır. Bir kişi tek başına hareket etmeye çalışsa bile, birbirlerine yakınlıklarını korumaya çalışan diğerleriyle aralarındaki psikolojik çekim nedeniyle özgürce hareket edemez.
Birbirlerinin hareketlerini düzenlemeye yönelik bu yönelim, ıslak bir hareket tarzı olarak tanımlanabilecek düzenleyicilik teriminde özetlenebilir.

Öte yandan, bireylerin diğerleri üzerinde uyguladıkları psikolojik çekim az olduğunda, birbirlerine yaklaşma, birbirlerini kısıtlama ve kontrol etme olasılıkları daha düşüktür (insani bir esaret olmadığı için serbestçe hareket edebilirler). Bu, bireyler küçük olduğunda birbirlerine yaklaşma, kısıtlanma ve kontrol edilme (insan ilişkilerinin kısıtlamaları olmadan özgürce hareket edebilirler) ve belirli bir yönde hareket etmeye çalışma olasılıklarının daha düşük olduğu anlamına gelir. Belirli bir yönde hareket etmek istediklerinde, birbirlerinin çekim kuvveti tarafından aşağı çekilmezler ve kimse tarafından kısıtlanmadan özgürce hareket edebilirler. Her bir kişi, etrafındaki koşullardan bağımsız olarak (örneğin kayarak) gitmek istediği yönde her zaman özgürce hareket edebilir. (Birbirlerinin özgürce hareket etmesine izin vermek.) Bu tür eylemlerin sonuçlarına ilişkin sorumluluk yalnızca eylemi gerçekleştiren kişiyle sınırlı olabilir. Birbirlerine karşı serbest hareket etme durumuna yönelik bu yönelim, kuru bir eylem tarzı olarak tanımlanabilecek liberalizm teriminde özetlenebilir.

◎A4. Eylemin Kendi Kendini Belirlemesi (Kuru) - Belirlememe (Islak)
Kişinin eylemleri hakkında kendi başına karar verip veremeyeceği (ve başkalarının isteklerine uymak zorunda olup olmadığı. Psikolojik çekim çalıştığında, kendi davranışlarına kendi başlarına karar vermelerinin mümkün olmadığı, ancak çevrelerindeki diğer kişilerin hareketlerine bağlı olduğu hakkında bir boyut vardır.

A4.1 Karşılıklı bağımlılık yönelimi (ıslak) - Bağımsızlık ve bağımsızlık yönelimi (kuru)

Tablo_21

Tanım.

Her bireyin psikolojik olarak çevresindeki diğer kişilere yakın olduğu bir durumda, birbirlerine çekilirler ve birbirlerine bağlanırlar, böylece birbirlerine yaslanırlar, yani birbirlerine yaslanırlar. Psikolojik çekim güçlü olduğunda, kişinin eylemleri karşılıklı olarak diğerinin eylemlerine bağımlı hale gelir. Kişinin eylemleri diğer kişinin eylemlerine bağlıdır. Kim olduğumuzu belirlemek için psikolojik olarak diğer kişiye yaslanma derecemiz artar. Birbirimize yaslanarak, birbirimizin durumuna bağımlı hale geliriz. Her iki taraf da diğerine yaslanmaya çalışacak ve bu açıdan talep etme (hoşgörü) arzusu güçlenecektir. Başka bir deyişle, psikolojik çekim güçlüyse, kişinin eylemleri karşılıklı olarak diğer kişinin eylemlerine bağımlı olacaktır. Başka bir deyişle, psikolojik çekim güçlü olduğunda, kişinin eylemleri karşılıklı olarak diğer kişinin eylemlerine bağımlı hale gelir. Başka bir deyişle, eylemlerimiz birbirine bağımlı hale gelir. Buna ek olarak, varoluş

biçiminizi belirleyen diğer kişiye psikolojik olarak yaslanma dereceniz artacak ve daha talepkar hale geleceksiniz. Bu da aşağıdaki davranışlara yol açar. Her bir kişinin diğerine bağımlı olduğu üniter bir varlık haline gelmek. (yani, bir hizip oluşturmak.) Birleşik güçlerini dış dünyaya tanıtmaya çalışmak. Birbirine bağımlı ilişkilere yönelik bu yönelim, psikolojik çekime dayalı bir yönelim olduğu için ıslak bir davranış kalıbı olan karşılıklı bağımlılık yönelimi terimiyle özetlenebilir.

Öte yandan, her birey çevresindeki diğerlerine psikolojik olarak yaklaşmaya çalışmazsa veya psikolojik çekim uygulamazsa, birey kendi hareketlerini belirlemede çevresindeki diğerlerinin hareketlerinden daha az etkilenir ve kendi işlerine kendi karar verebilir ve kendi başına hareket edebilir. (Eylemleri için çevresindeki diğer kişilere bağımlı olmamak. Kişinin eylemlerinin çevresindeki diğer kişiler tarafından belirlenme derecesi daha azdır. Bu bakımdan, çevrelerindeki diğer kişilerden bağımsız ve kendilerine güvenirler. Birbirlerine yaslanmazlar ve yardım isteme olasılıkları daha düşüktür (şımarık). Bağımsızlığa ve kendine güvene yönelik bu yönelim, psikolojik çekim gücü zayıf olduğunda ve kuru bir davranış kalıbı olan birbirlerinden bağımsız hareket ettiklerinde daha belirgindir.

A4.2 Diğer yönelimli (ıslak) - Özerk (kuru)

Tablo_22

Tanım.

Başkalarına ve birbirlerine psikolojik yakınlık içinde olmak için bir çekim gücünün ortasında olan bireyler, eylemlerinin ve hareket yönlerinin çevrelerindeki başkaları tarafından belirlenmesine yönelirler. (Ya da buna zorlanırlar.) İş başındaki bir çekim durumunda, her bir kişiyi çevresindeki diğerlerinden uzak tutan çekim gücünün etkisi, diğerini kendisinden

uzaklaştırmaya çalışır. (Kontroller ve dengeler vb.) etkisi altında, kişinin hoşuna gitsin ya da gitmesin, hareket ettiği yönü değiştirme ihtiyacı. (Bağımsızlığını koruyamama.) Kişinin izleyeceği yol, etrafındaki diğerlerinin çekim gücünün birleşimiyle belirlenir ve tek başına karar veremez. Bu anlamda, etrafınızdaki diğer kişilerin etkisi büyüktür. Başka bir deyişle, kişinin davranışı bağımsız olarak belirlenmez, başkalarıyla etkileşim içinde olduğu bağlam tarafından belirlenir.

Etrafınızdaki eğilimlerden etkilenmek, çevrenizden yayılan psikolojik bir cazibedir. Kişinin kendisine çekildiği gibi hareket etmesidir. (Örnek. Bir arkadaşım "Ben zaten ________________ yaptım" dedi. Neden siz de ________ yapmıyorsunuz? (Bunu yaparken bana katılır mısın?) (ve talep). Cazibe, içindeki bireylerin neden oldukları eylemlerde inisiyatif sahibi olmamalarına ve çevrelerindeki kişilerin fikirlerinden etkilenmeye açık olmalarına (yani kendi fikirlerine sahip olmamalarına) neden olur. Bir duruma neden olmak. Böylece, kişinin eylemlerini ve hareket yönünü etrafındaki diğer kişilerin çekim gücüne bırakmak (Ya da emanet etmek.) Kendini böyle bir duruma yöneltmek "diğerlerini düzenleme yönelimi" terimiyle özetlenebilir ve ıslak bir hareket tarzı olarak tanımlanabilir.

Öte yandan, başkalarına psikolojik yakınlık derecesi az olduğunda, her kişi kendi davranışını ve hareket yönünü, etrafındaki diğer kişilerin çekim gücünden etkilenmeden kendi başına belirleyebilir. (Her kişi özerkliğini koruyabilir.) Her kişinin, etrafındaki diğer kişilerin hareketlerine uygun olarak kendi hareketlerinin yönünü değiştirmesine gerek yoktur. Çevrelerindeki eğilimlerden (örneğin moda eğilimleri vb.) etkilenmeden kendi fikirlerini sürdürebilirler. "Özerk yönelim" terimiyle özetlenebilir ve kuru bir davranış biçimidir.

A5. Mahremiyetin sağlanması (kuru)-güvensiz (ıslak)
Kişinin özel ilişkilerini gizli tutma becerisiyle ilgili bir boyut vardır. Başkalarına psikolojik olarak yakın olmaya çalışmak, sürekli olarak ötekinin ve benliğin özel alanını ihlal etme olasılığıyla doludur. (Başkalarına ne kadar yaklaşırsak, durumumuz onlar için o kadar görünür hale gelir. Buna ek

olarak, birbirimize yakın durmaya yönelik psikolojik çekim koşulu altında, birbirimize yönelik eylemlerimize tepki olarak ne düşündüğümüz hakkında birbirimizden geri bildirim alabiliriz ve mahremiyetimiz ihlal edilir.

A5.1 Mahremiyet karşıtlığı (ıslak) - Mahremiyete saygı (kuru)

Tablo_23

Tanım.

Psikolojik olarak başkalarına yakın olmak suretiyle sık sık yapışma ve temas, bu da birbirlerinin özel alanına sürekli müdahaleye yol açar, bu da başkalarının (veya kendisinin) mahremiyetine müdahaleye yol açar (özel işlere müdahale). Başkaları hakkında dedikodu yapmayı tercih etmek veya yetkilileri başkalarının hareketlerinden haberdar etmeye çalışmak. Kendisinin kaynağı olmak (konuşmak veya ispiyonlamak). Başkalarını izlemeyi ve başkalarının mahremiyetine müdahale etmeyi tercih etmek. Başkaları tarafından nasıl görüldüğü konusunda endişeli olmak. Birbirimize ne yaptığımız ve birbirimizden uzakta, etrafımızdakilerin bizi kontrol etmek ve izlemek için bakışları aracılığıyla garip bir şey olmasına neden olup olmayacağımız konusunda endişeli olmak. Birbirimizin özel alanına izinsiz girmek. Birbirimizin mahremiyetine girmek. Çünkü böyle bir çekim gücünün varlığını hissediyoruz. Makyaj yapmak, dış görünüşüne ve giyimine dikkat etmek, kişinin kendisini kontrol eden başkalarının gözlerinin varlığının farkında olduğu ve başkalarının kendisini etkili bir şekilde görebilmesi için (başkalarını kontrol etmek için) dış görünüşünü (yüzünü ve kıyafetini) kontrol ettiği anlamına gelir. Bu makyaj ve giyim davranışları başkalarının bakışlarını bir anda üzerine çekerek onları psikolojik olarak kişinin çevresine yaklaştırır ve mahremiyetten aktif olarak feragat eder. Bu aynı zamanda kişinin kendisini başkalarına karşı prezentabl kılmaya çalışmasıdır ki bu da başkalarının bakışlarını kontrol etme eylemidir.
Bu tür karşılıklı gözetleme ve kontrollerin mahremiyete müdahale etme

eğiliminde olması, iki taraf arasındaki psikolojik çekimle ilişkilidir ki bu da ıslak bir davranış kalıbıdır.

Öte yandan, diğerlerine psikolojik yakınlık derecesi düşük olduğunda, birbirlerine bağlanma söz konusu değildir. (Birbirlerine temas ederler.) Böylece birbirlerinin özel alanına izinsiz girmezler ve mahremiyet saygılı bir şekilde korunur. Birbirlerine bakmazlar, dedikodu yapmazlar veya birbirlerini ispiyonlamazlar. İnsanların bu tür bir durumu tercih etmelerinin nedeni, kuru bir davranış kalıbı olarak kabul edilen birbirleri üzerinde psikolojik çekim kurmaya çalışmamalarıdır.

A6: Eylemde netlik ve rasyonellik (kuru) - güvenli değil (ıslak)
Kişinin eylemlerinde netliği ve rasyonelliği koruma becerisiyle ilgili bir boyut vardır. Bir birey başlangıçta kendi başına net ve rasyonel davranmaya niyetli olsa bile, çevresinin çekim gücüne kapılırsa veya çevresindeki insanların hareketlerinden endişe duyarsa, eylemleri kısa süre içinde belirsiz ve irrasyonel hale gelecektir.

A6.1 Belirsizlik odaklı (ıslak) - Belirsizlik karşıtı (net) odaklı (kuru)

Tablo_24

A6.2 Akılcı olmayan yönelim (ıslak) - Akılcı yönelim (kuru)

Tablo_25

Açıklama.

Bir birey belirli bir yöne doğru hareket etmeye çalıştığında, etrafındaki birçok yönden gelen çekim gücünün etkisiyle seyahat yönü belirsizleşir. Başka bir deyişle, psikolojik çekimin etkin olduğu kişilerarası ilişkilerde, bireyin başlangıçta hareket etmek için açık bir niyeti olsa bile, etrafındaki diğer kişilerin çekim gücünün neden olduğu tekrarlanan müdahaleler ve ayarlamalar nedeniyle seyahat yönü belirsiz ve belirsiz (yanardöner) hale gelir. Konuşma biçimi, açık sözlülükten yoksun, zorlama ve üstü kapalı bir hal alır.
Dahası, başkalarıyla aralarında bir çekimin olduğu bir ortamda, birbirlerine yakınlıklarını sürdürmeye çalışan başkalarının müdahalesini kıramazlar ve kararlı bir şekilde harekete geçemezler, bu nedenle karar verdikleri yönde düz gidemezler, rasyonel mantıkları ve planları eğilir. Seyahat yönü sürekli olarak yerin çevresinden gelen çekim gücünün (atmosfer) yönünden etkilendiği için, bir kişinin mantıklı bir politika oluşturması ve rasyonel bir yönde hareket etmesi imkansızdır, çünkü bir anda atraksiyona dönüşür. Dolayısıyla, insanların çevrelerine karşı belirsiz ve mantıksız davranış biçimleri, psikolojik çekimin getirdiği ıslaklığa dayanır.

Başkalarıyla birlikte çalışan düşük psikolojik çekim durumunda, bir bireyin hareketleri (gelecekteki hareket tarzını da içerecek şekilde) çevresindeki diğerlerinin yerçekimsel müdahalesiyle bükülmez, düz (açık) ve net (berrak) kalması daha kolaydır. Bir kişi başlangıçta net bir niyetle hareket etmeye çalıştığında, etrafındaki diğer kişilerin psikolojik çekimi nedeniyle herhangi bir müdahale veya ayarlama olmaz, böylece net ve kesin bir yönde hareket etmeye devam edebilir. (Hiçbir belirsizlik ortaya çıkmaz.) Açık sözlülüğü koruyabilmek, sanki bir şey söylemek için hedefe düz bir atış yapıyormuş gibi.
Buna ek olarak, bir kişi ile diğerleri arasında psikolojik bir çekim olmadığında, kişi çevresindeki diğer kişilerin çekiminin müdahalesinden kurtulabilir ve kararlı bir şekilde hareket edebilir, böylece karar verdiği yönde düz bir şekilde ilerleyebilir ve eğilip bükülmeden rasyonel bir mantık

veya plan yürütebilir. Seyahatin yönü yerçekimi kuvvetinden etkilenmediğinden, kişi kendi başına mantıklı bir politika formüle edebilir ve mantıklı bir yönde ilerleyebilir.
Dolayısıyla, bir kişinin çevresine karşı açık, net, akılcı ve mantıklı hareket tarzı, psikolojik çekimden arınmış olmanın kuruluğuna dayanır.

◎ A7. Grup açıklığının sağlanması (kuru)-güvensiz (ıslak)
Grubun yüzeyini kapatmaya çalışan güçler olup olmadığıyla ilgili bir boyut vardır (yüzey gerilimi). Grup içinde birbirini çekmeye ve bir arada tutmaya çalışan güçlü kuvvetler varsa (grup uyumu), grup kapılarını dışarıya kapatır.

A7.1 Kapalı Yönelim (Islak) - Açık Yönelim (Kuru)

Tablo_26

Açıklama.

Her bir bireyin diğerine yaklaşması için psikolojik bir çekim olduğunda, her bir kişi arasında aralarındaki mesafeyi azaltmak, ait oldukları grubun yüzey alanını birbirlerinin ellerini tutarak mümkün olduğunca küçük hale getirmek için kişiler arası bir mücadele gücü vardır, böylece diğeri zaten oluşmuş olan grubun yüzeyinden içeri girebilir. Bu güçler 1.) dışarıdan gelenleri içeri alma isteksizliği ve 2.) fiziksel sıvıdaki "yüzey gerilimine" karşılık gelen, yüzeyden dışarı çıkmaya çalıştıklarında gruptaki akranları içeri çekme çabasıdır. Bu koşullarda, insanlar kapalı kişilerarası ilişkileri tercih eder ve yalnızca ait oldukları grup/akran grubu içindeki diğer kişilerle ilişki kurmaya çalışırlar (yalnızca kendi grupları içindeki şeylerle ilgilenirler). (Sadece kendi grupları içindeki şeylerle ilgilenirler). Bir yüzey gerilim kuvveti olan

bu kapanma yönelimi, psikolojik çekime dayalı ıslak bir davranış kalıbıdır.

Başkalarına yaklaşmak için psikolojik çekimin yokluğunda, grubun yüzey kısmı - içerideki her bir kişi birbiriyle el ele kol koladır ve yabancıları içeri almayan yüzey gerilimi diye bir şey yoktur - kişiler arası ilişkilerde mevcut değildir ve zaten oluşmuş olan grubun yüzeyinden içeri girmek kolayca mümkündür (içerisi dışarıdakilere açıktır ve vardır. (Gruptaki akranlar da yüzeyin dışına çıkmakta özgürdür. Kişilerarası ilişkilerde açıklık tercihi olan ve kendi grubu veya akran grubu dışındakilerle sosyalleşmeye çalışan kişi. Kişilerarası ilişkilerde açıklığı tercih eden ve ait olduğu grubun dışındaki diğer kişilerle de ilgilenen kişi. (Kişinin kendi grubu dışındaki şeylerle ilgilenmesi.) Yüzey geriliminin olmadığı bu açıklık yönelimi, psikolojik çekicilikle ilişkili olmayan kuru bir davranış biçimidir.

B. Psikolojik hareket/aktivite/hareket/akışkanlık yönelimi (kuru) - durağan, hareketsiz, yerleşmiş ve yerleşik (ıslak)
Hareket etme ve bir yerden bir yere aktif olarak gitme yöneliminin gücü ile ilgilidir.

B1. dinamik enerji ve hareketlilik (kuru) - emniyetsiz (ıslak)
Psikolojik kinetik enerjinin büyük olup olmamasıyla ilgili bir boyut vardır. Kişinin kendi inisiyatifiyle aktif olarak hareket etmek ve yayılmak için psikolojik kinetik enerjisi yüksek olduğunda, kişi psikolojik çekimden kurtulabilir ve başkalarının kontrolünden kurtulabilir.

○B1.1 Statik Yönelim (Islak) - Dinamik Yönelim (Kuru)

Tablo_27

Açıklama.

Her bir kişinin kendi inisiyatifiyle kendiliğinden ve aktif olarak hareket etme aktivitesi (kinetik enerji) nispeten düşükse (yavaş hız), o zaman kolayca hareket edemeyecekler ve insanlar arasındaki psikolojik çekimin üstesinden gelmeleri zor olacaktır. Her bir kişinin kendiliğinden ve aktif olarak hareket etme aktivitesi (kinetik enerji) nispeten düşükse (yavaş hız), söz konusu kişi o yerde sabit kalacak ve hareket etmek için insanlar arasındaki psikolojik çekimin üstesinden gelmesi zorlaşacaktır. Kinetik enerjinin küçük olduğu ve kişiden kişiye etki eden psikolojik çekim tarafından hapsedilme eğiliminde olduğu statik bir duruma yönelim. (Statik yönelim.) Bunlar ıslak eylem modları olarak tanımlanabilir.

Öte yandan, her bir kişinin faaliyeti (kinetik enerjisi) nispeten büyükse (hızlı), durağan olmadan hareket eder ve bireyler arasındaki psikolojik çekimin üstesinden gelmek için kinetik enerjiyle doludur. Dolayısıyla, kinetik enerjinin büyük olduğu ve bireyler arasındaki psikolojik çekime hapsolmadığı dinamik bir duruma yönelim "dinamik yönelim" terimiyle özetlenebilir ve kuru bir eylem tarzı olarak tanımlanabilir.

B1.2 Sabitleme odaklı (ıslak) - Sabitleme olmayan (hareket/difüzyon) odaklı (kuru)

Tablo 28

Tanım.

İsteyerek hareket etmek için kinetik enerjiden yoksun olmak ve psikolojik çekimin ortasında, kişi ne zaman belirli bir yönde hareket etmeye çalışsa, buna karşı bir geri çekme kuvveti vardır, birey sonsuza kadar içinde bulunduğu veya ait olduğu mevcut, şimdiye kadar var olan, kişilerarası, grup

vb. Dışa doğru yayılamadan bir ilişki (organizasyon) içindeki statükoda kalmak. (Kurulmaya ve yerleşmeye devam etmek.) İlişkiler statiktir (örneğin, personel durgundur.) veya bir ortakla olan iş ilişkisi uzun vadeli olur. Bu, sabitleme yönelimi terimiyle özetlenebilir.

Kinetik enerji dolu ve kendi inisiyatifleriyle hareket etmeye yönelik psikolojik çekiciliğin düşük olduğu bir durumda, bireyler bulundukları yeri veya ait oldukları grubu terk etmekte özgürdür ve bir yerde sabitlenmeden sürekli olarak yeni sınırlara doğru hareket ederler. Bu durumda ilişkiler akışkan (kısa süreli sözleşmeye dayalı ve kolayca kesilebilen) hale gelir ve insanlar kısa bir süre içinde bir kuruluştan diğerine geçer. Bu durum "sabit olmayan yönelim" terimiyle özetlenebilir.

B1.3 Emsal yönelimli (ıslak) - Özgünlük yönelimli (kuru)

Tablo 29

Açıklama.

Bulunduğun yerde sonsuza kadar kalmaya çalışmak. (Bir yere yerleşmek ve yerleşmek.) Bu koşullar altında, birey hareket etme ve yeni bölgelere (yeni alanlara) yayılma yeteneğinden yoksun olmalıdır. (Girişimde bulunma isteksizliği.) Davranışlarının temeli olarak geleneksel olarak var olan geleneklere ve emsallere bakmak. Gelenekler ve emsaller, ev sahibi ülkede yaşamak için geleneksel olarak gerekli olan, ancak etkinlikleri açısından kontrol edilmeden bırakılan bilgi birikimidir. (Eğer eskiden olduğu gibi aynı ortamda yaşamaya devam edersek bunlara gerek kalmaz. Onları eleştirmeden olduğu gibi kabul etmek. (Statükoyu takip etmeyi tercih etmek.) Yeni dünyaya açılmaya ve böylece kimliğini oluşturmayı daha önceden yerleşmiş, emsal teşkil eden bilgi ve yöntemlerle ezbere bir bütünleşme yoluyla gerçekleştirmeye istekli olmamak. Bir insanın değerini, gelenekler ve emsaller hakkında ezberlenen bilgi miktarıyla ölçmeye çalışmak. (Bir

insanın değeri, zihindeki emsal birikiminin miktarı ve niteliği ile belirlenir). İnsan ilişkilerini çok emsal biriktirmiş kıdemliler ile daha az biriktirmiş kıdemsizler arasında ayrım yaparak kavrayan kıdem hiyerarşisi norm haline gelir. Kıdem hiyerarşisinde üstte yer alan kişiler kıdemli-kıdemsiz ilişkilerini vurgulamaya çalışır, kıdem hiyerarşisinde altta yer alanlar sırf bu nedenle hiyerarşide altta yer alanlara tahakküm eder. Bu durum emsal yönelimi terimiyle özetlenebilir.

Bireyin sürekli olarak bulunduğu yerden hareket etmeye çalıştığı bir durumda, birey hareketlilik ve yeni sınırlara (yeni alanlara) yayılma konusunda dolu olmalıdır. (Girişimde bulunma, daha önce hiç yapılmamış şeyleri deneme isteği.) Eylemlerine temel olarak yeni ve alışılmamış olan yeni ve orijinal fikirler aramak. Geleneklerin ve emsallerin ezberlenmesinden ziyade yeni bilginin yaratılması ve statükonun değiştirilmesi. Bu davranışlar özgünlük yönelimi terimiyle özetlenebilir.

Yukarıdakilerden statik, sabit ve emsal odaklı hareket tarzı, ıslak hissi veren bir grup sıvı molekülde (örneğin su), bunları bir fincan veya başka bir kapaksız kaba koyarsanız, sonsuza kadar içinde kalırlar ve dışarıya yayılmazlar (buharlaşma sadece gaz molekülleri haline geldiklerinde mümkündür) olgusuna benzer ve ıslak bir hareket tarzı olarak düşünülebilir.

Öte yandan, dinamik, oturmamış, özgünlüğe yönelik davranışın, kuru hissi veren bir grup gaz molekülünün (örneğin hava) fenomeni ile aynı olduğu düşünülmektedir, yani bir kapta kilitlendiklerinde ve kapak çıkarıldığında, hemen kaptan dışarı yayılırlar ve oradan kaybolurlar.

Yukarıdaki tartışmaya dayanarak, kişilik ve davranış kalıplarında kuruluk ve ıslaklık kavramının, geçmişte sosyoloji, psikoloji ve siyaset biliminde ayrı ayrı ve birbirinden bağımsız olarak tartışılan kolektivizm/bireycilik, liberalizm/düzenlemecilik ve mahremiyete saygının varlığı gibi çeşitli kavramları bir araya getiren ve ilişkilendiren bir üst kavram olarak gelecekte daha umut verici ve önemli hale gelmesi beklenmektedir.

Örneğin, davranışların ve kültürlerin sınıflandırılması için kuru-ıslaklık kavramının bir üst kavram olarak ortaya konulmasıyla, geleneksel olarak ayrı ayrı ele alınan kolektivizm-bireycilik ve düzenleyicilik-liberalizm kavramları, "kolektivizm ve düzenleyicilik, her ikisi de ıslaktır" ve "bireycilik ve liberalizm her ikisi de kurudur" şeklinde birbirleriyle bağlantılı olarak görülebilecektir. Ve bundan hareketle, örneğin, "bireycilik ve liberalizm (hem kuru hem de) . birbiriyle ilişkili ve eşzamanlı olarak ortaya çıkar ve görülür" ve "Amerika Birleşik Devletleri gibi bireyci bir ülke (bireyci insanlar) aynı zamanda liberal bir ülkedir (liberalist insanlar)".

Başka bir deyişle, burada çıkarılan kolektivizm-bireycilik ve düzenleyicilik-liberalizm gibi çeşitli kuru ve ıslak kişiliklerin ve davranış biçimlerinin birbirinden bağımsız ve ayrı olarak ortaya çıkmadığı, ancak aşağıda birbirleriyle ilişkili ve eşzamanlı olarak ortaya çıktığı söylenebilir.
Kuru olarak birbirlerine aittirler. (Bireycilik, liberalizm, mahremiyete saygı...)
Yaş olana ait olanlar. (Kolektivizm, düzenleyicilik, mahremiyet karşıtlığı...)

Çıkarılan davranış kalıplarının kuru/ıslak olduğunun doğrulanması
Yukarıda çıkarılan davranışların gerçekten kuru veya ıslak olarak algılanıp algılanmadığını belirlemek için, her bir davranış tarzı maddesi için "Bu davranış tarzı ıslak mı yoksa kuru mu hissettiriyor?" diye sorduk. Yaklaşımımızın çoğunlukla doğru olduğunu teyit etmek için Mayıs ve Temmuz 1999 tarihleri arasında anket başına yaklaşık 200 katılımcının yer aldığı web tabanlı bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

(Yukarıdakilerle ilgili daha fazla ayrıntı için lütfen referans bölümüne bakınız.

Sonuç.

Yukarıdaki sonuçlara dayanarak

(1) Kuru davranışlara sahip kişiler kişilerarası ilişkilerde oldukça hareketli ve hareketsizdir ve diğer kişiye yakınlığa daha az yönelirler.
(2) Islak kişiler kişilerarası ilişkilerde düşük hareketliliğe ve etkinliğe sahiptir ve diğerlerine yakınlığa yöneliktir.
Bu durum şu şekilde özetlenebilir.

Başka bir deyişle, kişilerarası ilişkilerde birbirlerine yakın durmayı seven insanlar ıslak insanlar, diğerlerinden ayrı hareket etmeyi seven insanlar ise kuru insanlardır. Özetle, karşılıklı ayrılma ve hareket = kuru, karşılıklı yakınlık ve sabitlenme = ıslaktır.

İnsanların kişilerarası ilişkilerde başkalarına verdiği kuru-ıslak hislerin, kinetik enerjinin büyüklüğü ve çekim ve yapışma gücü (moleküller arası kuvvetler) açısından, sırasıyla gaz ve sıvı moleküllerinin kuruluğu ve ıslaklığı ve genel olarak kuru ve ıslak nesneler ile aynı kökene sahip olduğu düşünülmektedir.

Kuru ve ıslak kişiler arası davranış ile gaz ve sıvı moleküler hareketi arasındaki ilişki üzerine

1992-2008 İlk yayın.

İnsan davranışına kuru-ıslak perspektifinin getirilmesi, şimdiye kadar moleküler ve nesne hareketinin fiziğiyle çok az teması olan insanların kişilerarası ve sosyal davranışlarını birbirine bağlama etkisine sahiptir.

Kısacası, farklı boyutlardaki kuru ve ıslak parçacıkların (insan-nesne-molekül), boyutları farklı olsa da hem kuru hem de ıslak durumlar için ortak davranışları ve hareket modlarını paylaştığını göstermek mümkündür.

Eğer her bir parçacığın hareketi bir gaz molekülünün hareket kalıbı ile aynı ise, parçacıkların hareketi moleküllerden insanlara kadar insanlar tarafından kuru olarak algılanır.

Öte yandan, her bir parçacığın hareketi bir sıvı molekülünün hareket modeliyle aynıysa, parçacıkların hareketi moleküllerden insanlara kadar insanlar tarafından ıslak olarak algılanır.

(Not: Yukarıdaki fikri ilk kez 1992 yılında düşünmüştüm.

(Not: Yukarıdaki "sıvı-gaz moleküler hareket modeli" terimini daha kolay adlandırmak ve hatırlamak için basitleştirmek gerekir.

Aşağıda, gaz-moleküler hareket örüntüsü, kuru (kuru) bir his vermek için D kısaltması alınarak D hareket örüntüsü olarak anılacaktır.

Öte yandan, sıvı moleküler hareket modeli ıslak (ıslak ıslak) bir his verir, bu nedenle W kısaltmasını alacağız ve buna W hareket modeli diyeceğiz.

Bu şekilde kısaltarak, örneğin, sıvı moleküllerin ve Japonların davranış kalıplarının ortak "W hareket kalıbını" takip ettiğini ve gaz moleküllerinin ve Batılı insanların davranış kalıplarının ortak "D hareket kalıbını" takip ettiğini vb. söyleyebiliriz.

Web tabanlı bir anket çalışması (Mart 2005 sonunda yapılmıştır) yukarıdaki açıklamanın doğru olduğunu teyit etmektedir.

(Yukarıdaki açıklamanın ayrıntıları için lütfen referans bölümüne bakınız.

Bu sonuçlar, gaz moleküler hareket simülasyonunun, simülasyon bir insan olarak gözlemlendiğinde kuru olarak algılandığını, sıvı moleküler hareketin ise ıslak olarak algılandığını göstermektedir. Gaz-moleküler hareket örüntüsü ile aynı şekilde davranan kişinin kuru bir kişiliğe sahip olduğu düşünülürken, sıvı-moleküler hareket örüntüsü ile aynı şekilde davranan kişinin ıslak bir kişiliğe sahip olduğu düşünülmektedir.

Yukarıdaki gaz ve sıvı hareket kalıpları aşağıdaki kelimelerden kısa cümlelere kadar tanımlanabilir.

Tablo_30

Yukarıdaki ifadelerin sırasıyla D davranış kalıbı ve W davranış kalıbında gerçekten daha kuru ve daha ıslak hissedilip hissedilmediğini belirlemek için Eylül 2005 civarında bir anket çalışması yapılmıştır.

(Yukarıdakilerle ilgili daha fazla ayrıntı için Materyaller bölümüne bakınız).

Burada, sırasıyla geleneksel sosyoloji ve psikolojideki kavramsal temsillere uyacak olursak, gaz ve sıvı moleküler hareket modellerine göre parçacıkların hareketi aşağıdaki gibi temsil edilmelidir.

Tablo_31

Daha fazla ayrıntı için aşağıdaki tabloya bakınız.

Kuru (gaz) ve ıslak (sıvı) moleküler ve parçacık hareket modellerini düzenleyen bir tablo.

Tablo 32

Aşağıdaki tablo, gazların ve sıvıların yukarıdaki moleküler hareketlerinin insan davranışları açısından bir özetidir.

Moleküller ve insanlar için ortak olan parçacıkların davranış kalıplarını bireysel insan özellikleri olarak düzenleyen bir tablo.

Eğer siz . Kuru veya ıslak bir insan olmak istiyorsanız, aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi davranmaya çalışmalısınız.

Tablo 33

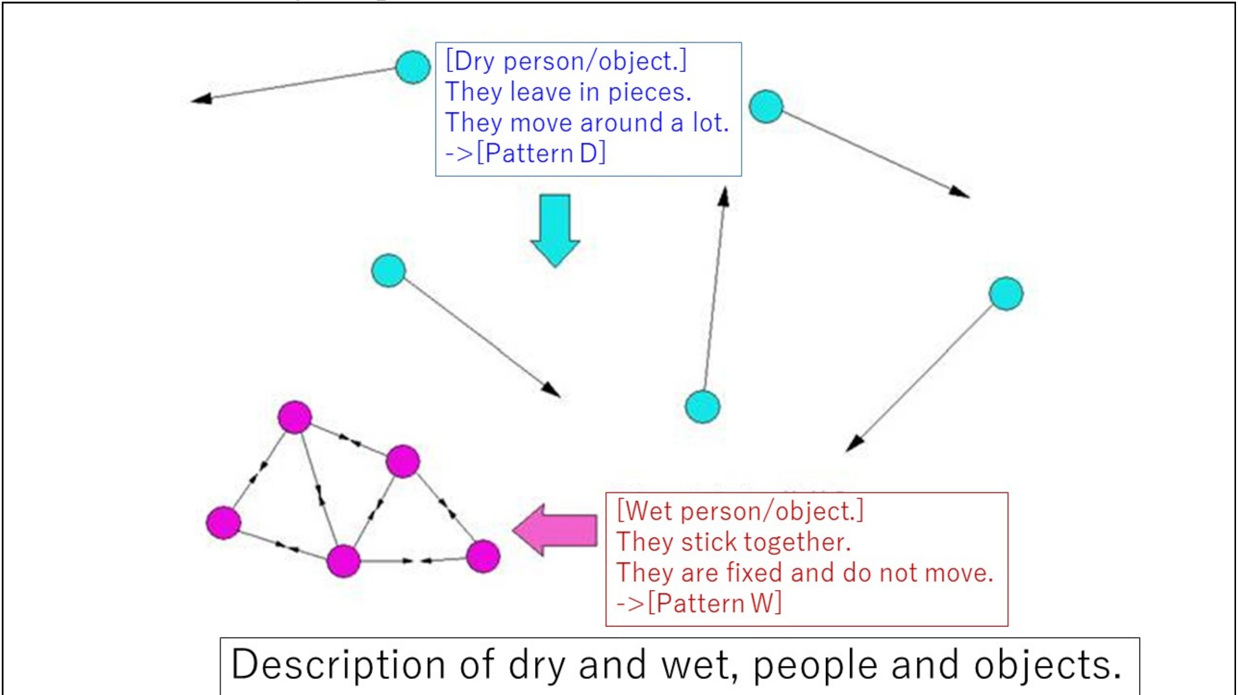
Kuru ve ıslak toplumlardaki insanların davranışlarının, gaz/sıvı moleküler hareket simülasyonuna benzer yöntemlerle bilgisayarda simüle edilebileceği söylenebilir.

Örneğin, Japon ve Doğu Asya insanının ıslak, Batı insanının kuru olması, temelde tarımla uğraşan ve kadın olan Japon ve Doğu Asya insanının davranış kalıplarının esasen sıvı moleküllere, göçebe, çoban, erkek egemen Batı insanının davranış kalıplarının ise gaz moleküllerine benzediğini göstermektedir.

Göçebe, pastoralist, erkek egemen Batı toplumlarında insanların hareketleri havanınkine benzer, bu da gaz moleküler hareketiyle (hareket kalıbı D) simüle edilebilir ve "gaz toplumları" olarak adlandırılabilir. Çoğunlukla tarımla uğraşan ve kadınlardan oluşan Japon ve Doğu Asya toplumları su damlacıkları gibi sıvılara yakındır ve hareketleri sıvı moleküler hareket (hareket kalıbı W) ile simüle edilebilir ve "sıvı toplumlar" olarak adlandırılabilir.

Dolayısıyla, kuru-ıslak perspektifinin dünya toplumlarının ve kültürlerinin analizine dahil edilmesi, fizikte geliştirilen nesnelerin hareketini simüle etme know-how'ının sosyoloji ve psikolojiye uygulanması etkisine sahip olacak ve sosyoloji ve psikolojinin gelişimine büyük ölçüde katkıda bulunacaktır.

Kuru ve ıslak nesneler (moleküller dahil.) ~ Aşağıdaki şekil insanların ortak hareket ve davranış kalıplarını özetlemektedir.



Description of dry and wet, people and objects.

Moleküler ~ nesne ~ insan kuru/ıslaklık seviyesi arasındaki karşılıklı ilişkinin daha ayrıntılı bir açıklaması aşağıdaki gibidir.

1. Gaz ve sıvı moleküler hareket modellerinin açıklanması.

Davranış kalıplarımızın nasıl ve neden kişiler arası kuru-ıslak hisler ürettiğini anlamak için, öncelikle fiziksel gazların ve sıvıların özelliklerindeki farklılıkları üreten ve esasen insanlara farklı bir kuru-ıslak hissi veren mekanizmaları yeniden incelemek gerekir. Gazlar bize kuru bir his verirken sıvılar ıslak bir his verir. Gaz ve sıvı arasındaki farkı görebilmek için bakış açımızı moleküler düzeye indirgememiz gerekir.

Spesifik olarak, gaz ve sıvı molekülleri arasındaki farklar aşağıdaki faktörlerden kaynaklanır
[1] Kinetik enerjinin büyüklüğündeki farklılıklar (hareket derecesi)
Bir sıvıda hareket derecesi (kinetik enerji) düşüktür (fazla hareket yoktur, yavaş hızdadır). Gazlar için hareket derecesi (kinetik enerji) yüksektir (çok fazla hareket ederler ve hızlıdırlar).
Gazlar için hareket derecesi (kinetik enerji) yüksek olmalıdır (çok hareket ederler, yüksek hızlıdırlar). Gaz durumunda, hareket derecesi (kinetik enerji) yüksektir (yani, çok hareket eder ve hızlıdır).
[2] Moleküller arası kuvvet derecesindeki fark
Sıvılarda, moleküller arası çekim kuvvetleri olan moleküller arası çekim kuvvetleri, aralarındaki mesafeyi azaltmak, birbirlerini çekmek, yapıştırmak, çekmek ve kontrol etmek için büyük ölçüde çalışır.
Gazda, moleküller arasında birbirini çeken ve birbirine yaklaştıran moleküller arası kuvvet olan moleküller arası kuvvet neredeyse hiç yoktur.
Moleküller arası kuvvetin çalışma derecesi gaz cisimlerde çok düşüktür.
Moleküller arası kuvvetin derecesinin sıvılarda büyük, gazlarda ise küçük olmasının nedeni şudur...
(1) Sıvı moleküllerinin kinetik enerjisi düşük olduğundan, birbirlerini çeken, bağlayan ve kontrol eden moleküller arasında başlangıçta var olan moleküller arası kuvvetler (moleküller arası kuvvetler) olmadan hareket edemezler ve moleküller arası kuvvetlere borçludurlar.

(2) Gaz molekülleri söz konusu olduğunda, hareket derecesi (kinetik enerji) o kadar büyüktür ki, moleküller arası kuvvetlerin üstesinden gelebilir ve moleküller arası kuvvetlerin etkilerinden kurtulmuş olarak serbestçe hareket edebilirler.
Bunun nedeni moleküller arası kuvvetin etkisinden kurtulmuş olmalarıdır.
Moleküller arası kuvvetin sıvılarda büyük ölçüde, gazlarda ise küçük ölçüde etkili olmasının nedeni şudur.
(1) Sıvı moleküllerinin kinetik enerjisi düşük olduğundan, moleküller arasında başlangıçta var olan ve onları birbirine yaklaştıran, çeken ve kontrol altında tutan moleküller arası kuvvetler (moleküller arası kuvvetler) olmadan hareket edemezler ve moleküller arası kuvvetlerin insafına kalırlar.
(2) Gaz molekülleri söz konusu olduğunda, hareket derecesi (kinetik enerji) o kadar büyüktür ki, moleküller arası kuvvetlerin üstesinden gelebilir ve moleküller arası kuvvetlerin etkisinden kurtulmuş olarak serbestçe hareket edebilirler.
Bunun nedeni şudur.

2. Genel olarak nesnelere uygulama

Sıvı su, parmak ucuyla dokunulduğunda ıslanır ve deriye yapışır, ona tutunur ve onu terk etmeyi reddeder. Bu bağlamda, sıvı su ile parmak uçları arasında birbirlerine bağlı kalmak için bir çekim olduğu söylenebilir. Ayrıca sıvı su, parmak uçlarınızı hareket ettirmediğiniz sürece sonsuza kadar aynı yerde kalır ve hareket etmez. Bu açıdan sıvı su, gaz halindeki su buharı vb. maddelere göre daha az kinetik ve aktiftir.

Bu fikri daha da genişletecek olursak, aşağıdaki yasaların genel olarak nesneler için geçerli olduğunu söyleyebiliriz
(1) Nesneler (insanlar için moleküller) yüksek hareketliliğe, aktiviteye, harekete ve akışkanlığa sahiptir ve aralarındaki çekim (bağlanma) kuvvetleri küçük olmalıdır. (Birbirinden ayrı.) Bu durumda kuru olmalıdır. Kuru.
(2) Nesneler (insanlar için moleküller) düşük hareket, aktivite, hareket ve akışkanlığa ve aralarında yüksek karşılıklı çekime (kohezyon) sahip olmalıdır. Nesneler birbirlerinden ayrılmamalıdır. Bu durumda ıslak olmalıdır. Bu durumda ıslak olmalıdır.

Bu varsayımın doğruluğunu açıklamak için, varsayımın insana moleküllerden çok daha yakın nesneler için geçerli olması gerekir. Bu daha insan boyutundaki nesnelere örnek olarak plajlardaki, nehirlerdeki ve çöllerdeki kum taneleri, insan (özellikle kadın) saçı, natto (fermente soya fasulyesi), şekerleme ve plastik masa tenisi topları ve voleybol topları gibi daha büyük nesneler verilebilir.

Kuru (kuru) kum dokunulduğunda ele yapışmaz ve parça parça düşer, ipeksi ve pürüzsüzdür. (Yapışkan veya yapışkan değildir.) Ayrıca, rüzgar estiğinde, bu tür kum onunla birlikte hareket eder ve onu yumuşatır. (Akışkandır.) Buna karşılık, ıslak veya yaş kum dokunduğunuzda elinize yapışır ve uzaklaşmaz. (Yapışkan ve yapışkandır.) Ayrıca, bu tür kumlar kümeler halinde bir araya toplanır ve rüzgar estiğinde hareket etmez. (Akışkan değildir.)

Islak saç topak halinde kolayca dağılmaz ve rüzgar estiğinde hareket etmez. Kuru saçlar ise esintide dalgalanır ve ayrı ayrı, tek tek, ipeksi ve asi bir şekilde hareket eder.

Natto çekirdekleri, karıştırıldıklarında yapışkan iplikler çeker ve birbirlerine ipliklerle bağlanarak birbirlerine yapışır ve tek parça halinde durmaya çalışırlar. Bu süreçte, çekirdekler arasında moleküller arası kuvvete eşdeğer olduğu düşünülen bir çekim kuvveti etkili oluyor.

Yüzeyi erimiş (yüzeyi sıvılaşmış) olan şekerin taneleri parmak uçlarına ya da diğer şekerlere yapışkan olduğu için çıkarılamaz. Tek tek hareket ettirmeye çalışsanız bile birbirlerine yapışırlar ve hareket ettirilemezler.

Ancak, yapışkan yüzeye geniş bir şekilde uygulanırsa veya çift taraflı yapışkan bandın tüm yüzeyine sarılırsa, toplar birbirine yapışır ve birbirine yapışır, bu da onları tek tek hareket ettirmeyi zorlaştırır.

Bu durumda, bu nesnelerin yapışkan ve yapışkan doğasının (bir kez birbirlerine yapıştıklarında, birbirlerinden ayrılmazlar) aralarındaki çekimi (onları bir arada tutan ve bağlamaya çalışan kuvvet) artırarak onları hareket, etkinlik, hareket ve akışkanlıktan mahrum bıraktığı düşünülmektedir. Başka bir deyişle, birbirlerine yapışmaya çalışan nesnelerin yapışkan ya da

yapışkanımsı olması, nesnelerin birbirlerini çekmesine ve hareket etmelerini zorlaştırmasına neden olmakta, bu da nesnelerin ıslanmasına yol açmaktadır. Bu, örneğin, yapıştırıcı uzun bir süre dış dünyaya maruz kalmaya devam ettiğinde ve çözücü serbest kaldığında ve artık yapışkan olmadığında, nesnenin kuru ve daha kuru hissedilmesiyle örneklendirilir.

(Yukarıdakiler hakkında daha fazla bilgi için Kaynaklar bölümüne bakınız).

Yukarıdaki fikirleri basit bir şekilde özetlemek gerekirse, genel olarak, yapışkan ve yapışkan olup birbirine yapışan ve hareket etmeyen nesnelerin ıslak olduğu, elden hızla ayrılan ve birbirinden uzaklaşarak düzgün bir şekilde hareket eden nesnelerin ise kuru olarak algılandığı söylenebilir.

Bu durumda ıslak nesneler birbirlerine yapışmaya, kuru nesneler ise birbirlerinden uzaklaşmaya çalışmakta ve ikisi etkileşim ve sosyal ilişkiler açısından zıtlık oluşturmaktadır.

Moleküler seviyeden çok daha büyük nesne boyutlarına ilişkin bu örneklerden yola çıkarak, yukarıda bahsedilen moleküler seviyedeki kuru-ıslak his aralığını genel olarak nesnelere genişletmenin mümkün olduğuna inanıyoruz.

3Kişilerarası ilişkilere uygulamalar

Genel olarak nesnelerdeki kuru-ıslak hissini insan düzeyine genişletirsek, su gibi bir sıvının ya da hava gibi bir gazın ıslak-kuru hissi ile bir insanın birbiriyle sosyal etkileşim içindeki ıslak-kuru hissinin aynı olduğu düşünülmektedir.

Başka bir deyişle, hareket, devinim ve çekim kavramlarını insana uygulayarak, bir insanın
(1) Bir kişi durduğunda ve bir yerde fazla hareket etmediğinde (az bir hareketlilikle) ve etrafındaki diğer kişilere yaklaşmaya, onlarla bir arada kalmaya veya onlardan uzaklaşmaya çalışmadığında. Bir kişi etrafındaki

diğer kişilere yaklaşır ve onlarla birlikte hareket eder ve onlardan uzaklaşmayı reddeder. Etrafındaki diğer kişilere yaklaşmaz, onlara yapışmaz veya onlardan uzaklaşmaz. Bu gibi durumlarda kişiler arası ilişkilerde ıslak bir his yaratılır (düşük kinetik enerjiye ve yüksek moleküller arası kuvvetlere sahip sıvı moleküller gibi). Islak bir his yaratılır.
(2) Bir kişi bir yerde durmadan bir yerden bir yere hareket ettiğinde. Bir kişi bir yerde durmadan bir yerden bir yere hareket ettiğinde ve aktığında. İnsanlar birbirlerine yaklaşmak veya yakınlaşmak yerine etraflarındaki diğer insanlardan uzaklaştıklarında. Etraflarındaki kişilere yaklaşmazlar veya onlara yapışmazlar ve onlardan uzaklaşmaya çalışırlar. Bu olduğunda, kişiler arası ilişkide kuru bir his oluşur (yüksek kinetik enerjiye ve düşük moleküller arası kuvvetlere sahip gaz moleküllerinde olduğu gibi). Kuru bir his yaratılır.
Kişiler arası ilişkilerde kuru bir his olduğu düşünülür (yüksek kinetik enerjiye ve düşük moleküller arası kuvvete sahip gaz molekülleri gibi).

Bu durumda, nesneleri molekül boyutundan insan boyutuna kadar aynı şekilde görerek, her iki nesne için ortak olan hareket etme enerjisini "kinetik enerji (moleküler seviye)" = "hareket, aktivite, hareket ve akışkanlık (nesneden insan seviyesine)" ve "moleküller arası kuvvet (moleküler seviye)" = "birbirini bağlayan, birleştiren ve toplayan, birbirini kontrol eden ve bağlayan kuvvetler olan çekim ve bağlama kuvveti (nesneden insan seviyesine)" olarak anlamak mümkündür.

Yukarıdaki açıklama şu şekilde özetlenebilir: aktivite ve kinetik aktivite farklılıkları ve bunun sonucunda ortaya çıkan moleküller arası kuvvetlere eşdeğer olan büyük ve küçük moleküller arası çekim kuvvetleri, sırasıyla ıslak ve kuru kişiler arası duyusal farklılaşmaya yol açar. (Bu açıklama 1991-1992 yıllarında icat edilmiştir).

Bu durumda, vücudun fiziksel aktiviteleri ve hareketlerinin yanı sıra fiziksel hareket içermeyen psikolojik aktiviteleri ve hareketleri, karşılıklı kontrol ve dengeleri ve birbirlerine olan yakınlığı da göz önünde bulundurmak gerekir. Örneğin, bir kişi masa başında otururken, çeşitli alanlarda kitaplar okurken ve entelektüel merakla dolu olarak çeşitli şeyler hakkında aktif bir şekilde düşünürken, fiziksel olarak hareketsiz ancak hareketlerinde psikolojik olarak aktif olarak görülebilir. Öte yandan, birbirlerinden uzakta yaşayan iki sevgili telefon iletişimi yoluyla güçlü bir psikolojik birlik duygusu hissettiklerinde,

bu, birbirlerinden fiziksel olarak uzakta kalsalar bile aralarında güçlü bir psikolojik çekim olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Dolayısıyla, insan faaliyetleri, hareketleri ve çekimleri fiziksel ve psikolojik olmak üzere iki kategoriye ayrılabilir; bunlardan psikolojik olanı aşağıda esas olarak ele alınacaktır. Çünkü insan bedeninin fiziksel faaliyetleri ve hareketleri ile bedenler arasındaki gerilimler yüzeyseldir ve bedenin içindeki sinir sisteminin faaliyetlerini yansıtırken, sinir sisteminin işleyişine dayanan psikolojik faaliyetler, hareketler ve çekimler daha temelde insan davranışı tarafından belirlenir.

Bize kişiler arası kuru bir his veren hareket/aktivite gerçeği, birbirinden ayrılmış şuradaki ve buradaki noktalar arasında aktif bir şekilde hareket etmeye yönelik içsel bir psikolojik yönelimimiz (mekânsal hareketlilik yönelimi) olduğu kadar, daha önce hiç bulunmadığımız noktalara ve alanlara yayılmaya ve yeni yerler açmaya (yeni hedefler keşfetmeye) yönelik içsel bir psikolojik yönelimimizin de olmasıdır. (Yapmaya çalışmak). ve psikolojik bir yönelim (yayılma yönelimi). Bu durumda kişinin fiziksel konumunu ya da psikolojik ilgi alanını değiştirerek yaşam atmosferini yenileme, yeni uyaranlar edinme arzusu ya da daha önce hiç karşılaşmadığı, bilmediği şeylere duyduğu merak, başka bir deyişle (şimdiye kadar - bir süredir) deneyimlemediği yeni bilgilere (taze bilgilere) maruz kalmak. Yeni bilgi edinmeye yönelik zihinsel dürtü (yeni bilgi edinme dürtüsü) hareketin/aktivitenin arkasındaki itici güçtür. Bunun tam tersi olan, yerleşmiş, durulmuş, difüzyonel olmayan bir yönelim, yani hareket/aktivite eksikliği, kişiler arası anlamda ıslak bir his verir.

Öte yandan, kişilerarası anlamda ıslak hissi veren psikolojik çekim ve bağlanma gücünün özü nedir? İnsanoğlunun doğasında var olan, çevresindekilere psikolojik olarak yakın olma ve yakın kalma yönelimidir (psikolojik yakınlık yönelimi).

Başka bir deyişle, (psikolojik) karşılıklı çekim, birbirlerini (psikolojik olarak) yavaş yavaş birbirlerinin (psikolojik) varlık konumuna yaklaştırmak ve sonunda kucaklaşmak ve bir olmaktır. (Bir olmak, birleşmek.) Ve birbirlerine bağlanmak ve birbirlerini asla terk etmemektir. Diğerine olan psikolojik mesafeyi azaltmaya ve nihayetinde sıfıra indirmeye, bağlanmaya, birbirlerine bağlanmaya yönelik güçlü bir eğilimin, birbirlerine karşı bir

çekim hissettiği ve kişilerarası anlamda ıslak bir duyguya yol açtığı söylenebilir.

Yukarıdaki açıklamalar kişilerarası ilişkiler açısından aşağıdaki şekilde özetlenebilir.
(1) Karşınızdaki kişiye psikolojik olarak yapışarak ondan ayrılmaya çalışmayın. Yapışmak, yapıştırmak, bağlanmak, bağlanmak ve kolektif olmak. Ve olduğu gibi hareket etmeye çalışmayın. Öylece hareket etmeye çalışmayın.
(2) Karşınızdaki kişinin hayatına çok fazla girmeyin, onu hızlı ve kolay bir şekilde terk edin. Yapışkan olmayan, yapışkan olmayan, bağlantısız ve ayrık olmak. Ve bir yerden bir yere aktif olarak hareket etmek. Ve aktif olarak hareket etmelidir.

Bu durumda, yapışma/adhezyon kuvveti bir çekim biçimidir, çünkü birbirine yaklaşmaya, çekmeye ve yapışmaya yöneliktir. Bu yapışma/adhezyon kuvveti aynı zamanda insanları ve nesneleri yerinde tutan ve bırakmayan, onları hareket edemez hale getiren de-movement (deaktivasyon, de-mobilizasyon) = sabitleme/yerleşme etkisine sahiptir.

İster bir molekül, ister bir nesne, isterse bir insan zihni olsun, bir kişi veya nesne yapışkan bir şekilde diğer kişiye yapıştığında ve hareket etmeyi reddettiğinde, genellikle ıslak olarak hissedilir ve bunun tersi de genellikle kuru olarak hissedilir.

4.

Bir parçacığın kuru-ıslak doğası sadece ona bakılarak görülemez. Sadece birden fazla parçacığın oluşturduğu toplum ve popülasyonlara bakılarak görülebilir.

Kuru-ıslak ve kuru-ıslak arasındaki fark, parçacıkların diğer parçacıklarla etkileşim biçimindeki farktır. Islak parçacıklar diğer parçacıklara yapışır, onlarla birleşir ve birbirlerini karşılıklı olarak diğer parçacıklara bağlarken,

kuru parçacıklar diğer parçacıklardan ayrı hareket etmekte serbesttir.

Bu özellikler ancak birkaç parçacığa aynı anda bakılarak anlaşılabilir. Bir parçacığın kuru-ıslaklığını incelemek için aynı anda birden fazla parçacığa bakmak gerekir. Bunu yapabilmek için de tek bir parçacığın hareketine ya da tek bir kişinin psikolojisine bakmak yetmez, çok toplumsal bir bakış açısı gerekir.

Bu durumda, etkileşime giren parçacıkların türleri ve boyutları birbiriyle aynı olmak zorunda değildir. Boyut söz konusu olduğunda, biri minicik diğeri ise devasa olabilir. Örneğin, bir insanın derisine (dev) yapışan bir sıvı su molekülü (grubu) (minicik) farklı bir tür ve boyuta örnektir. Parçacıkların boyutları farklı olsa da, parçacıklar arasındaki etkileşimlerin kuru-ıslak doğası gözlemlenebilir.

"Gaz-sıvı tipi davranış kalıplarının" incelenmesi. İnsan davranışının moleküler kinetik anlayışı.

24 Mayıs 1992. İlk kez yayınlandı.
Gaseous and Liquid'in entegre versiyonu.

(Nisan 2022. Metnin ifadesini daha anlaşılır ve otomatik çeviri hizmetlerine daha uygun hale getirmek için değiştirdim. Metnin içeriği orijinal haliyle kalmıştır).

1.
İnsan davranışını tanımlayan seviyeler. Aşağıda en temel olandan başlayarak olası içerikler sıralanmıştır.
01) Fizikokimya seviyesi (nesnelerin hareketi)
02) Fizyoloji veya biyoloji seviyesi (nöronlardan hayvanlara. Genetik.)
03) İnsanlara özgü düzey (beynin ön lobları ve bunun ürettiği kültür ve uygarlık. Ürettiği kültür ve uygarlık).

Şimdiye kadar insan davranışlarını ele alan "davranış bilimi" içinde. Mevcut durum şu şekildedir.
01) Sosyoloji ve sosyal psikoloji sadece insana özgü düzeyle ilgilenir. (Hayvan deneyleri bile nadiren yapılır.)
02) Psikoloji en iyi ihtimalle biyolojik düzeyle sınırlıdır (hayvan davranışlarının uygulanması.) (Application of animal behavior. (Hayvan davranışının uygulanması, fizyolojik psikolojide nöronal araştırmalar vb.)

03) Fizikokimyasal fikirlerin bir metafor olarak davranış bilimine uygulanması. Birçok örnek vardır.
Örnekler.
//
Psikoloji Psikofizik (Weber-Fechner Yasası.)
Sosyal Psikoloji. Grup dinamikleri. (Levin. vb.) Sosyometri. (Moreno,J.L.)
Sosyoloji. Sosyal sistemler teorisi ve öz-örgütlenme teorisi (Parsons,T., vb.)
//
Ancak.
İnsanları yalnızca metafor olarak değil, fiziksel varlıklar veya nesneler olarak ele almak. Davranışlarını bir nesnenin hareketi olarak görmek. En temel fizikokimyasal düzeyde böyle bir yaklaşım. Bu yaklaşım henüz çok fazla incelenmemiştir.
Bu durum temeli atılmadan gökdelen inşa etmeye benziyor. Bunun araştırmaya devam etmek için uygun bir prosedür olup olmadığı şüphelidir.
Bu nedenle.
Geleneksel olarak daha yüksek, insana özgü bir düzeyde incelenen konuların (örn. kişiler arası ilişkiler, etnik köken vb.)) daha temel bir fiziksel-kimyasal düzeyde açıklanıp açıklanamayacağını yeniden incelememiz gerekmektedir.

2.
Bireysel insanlar. Kozmik/dünyevi düzeyde çok makroskopik bir

perspektiften bakıldığında. Fiziksel-kimyasal bir molekül boyutunda, çok minyatür bir şekilde görülebilirler.
Ancak.
Fiziko-kimyasal varlıklar olarak insanlar moleküler düzeye indirgenmiştir. Ya da böyle bir insan grubunun davranış biçimi. Bunlar hangi biçimde yakalanabilir? Şu anda bu konuda kayda değer bir araştırma bulunmamaktadır.
(İnsanları moleküler düzeye indirgeyen fiziko-kimyasal bir yaklaşım. Bu da zaten sosyal bilimlerin ilgi alanına girmiyor).
Molekülerleştirilmiş fiziko-kimyasal varlıklar olarak insanlar ya da insan grupları. Genetik ya da kültürel davranışları. (Etnisite ve sosyal karakter.) Fiziksel kimyadaki gerçek moleküler hareket yasalarıyla doğrudan ilişkili olup olmadıkları? Bu da mevcut araştırmalarda belirsizliğini korumaktadır.
(Fiziği sosyal psikoloji alanına uygulayan çalışmalar. Örnek olarak K. Levin ve diğerlerinin grup dinamiği teorisi verilebilir. Ancak bunların hepsi metaforik düzeyde kalmaktadır).
İnsanın genetik ve kültürel davranış kalıplarının moleküler hareket yasalarıyla doğrudan bir ilişkisi olduğu tespit edilebilirse.
Bilgisayar tabanlı moleküler hareket simülasyon teknikleri şu anda fiziksel kimyada kullanılmaktadır. Böyle bir teknoloji doğrudan insan (nüfus) araştırmalarına uygulanabilir. Bu, aşağıdakilerin gerçekleşmesine yol açacaktır Sosyal bilimlerdeki bilgisayar uygulamalarının düzeyi. Önemli ölçüde iyileştirmek.
Bu ifadenin amacı.
01) Geleneksel olarak sosyoloji, psikoloji ve kültürel antropolojiye özgü araştırma konuları olarak ele alınan etnisite ve sosyal karakter gibi konular. Bu tür konuların fiziksel kimyanın moleküler kinetiği olarak ele alınmasının mümkün olduğunu göstermek. Bunu yapmanın mümkün olduğunu göstermek.
02) Molekülerleştirilmiş fizikokimyasal varlıklar olarak insanların veya insan gruplarının genetik veya kültürel davranış kalıpları. Bunların genel olarak akışkanlığa sahip sıvı gaz moleküllerinin hareket yasalarına uygun olduğunu göstermek. Bunu göstermek için.
Yukarıdakilerin, sosyal bilimlere fiziksel-kimyasal bir yaklaşımı doğrudan mümkün kıldığını (sadece metaforik olarak değil) göstermek. Bilgisayar tabanlı moleküler simülasyon tekniklerinin sosyal bilimlere uygulanması.

3.

01) İnsan davranışına makro bir perspektiften bakılır. Sosyal ve kültürel davranış da dahil olmak üzere insan davranışı, sıvı gazın moleküler hareketinin fizikokimyasal yasalarına uygundur (kişi bunun farkında olsun ya da olmasın).
Kesin konuşmak gerekirse, insanlar algı, ilişkilendirme ve hareket gibi yerleşik işlevlere sahip oldukları için fiziko-kimyasal moleküllerden farklı hareketler sergilerler. Bununla birlikte, büyük ölçekte fiziko-kimyasal varlıklar gibi davranırlar.
02) Genetik yön. Dişi ya da erkek davranış biçimleri. Aşağıdaki (1)'e göre aşağıdaki (2)'ye karşılık gelirler. (1) Her birinin biyolojik kıymeti. Dereceleri. Boyutları. (2) Sıvıların ve gazların moleküler hareket yasaları.
03) Kültürel yönler. Sıvıların veya gazların adapte oldukları doğal ortamdaki baskınlık derecesi. (Islaklık veya kuruluk derecesi). Bu dereceye göre, aşağıdaki içerikler sıvı veya gazın moleküler hareketine karşılık gelir. Tarım toplumu. (Yerleşik ve yoğun) Göçebe (yerleşik ve yoğun) veya göçebe toplumlar. （Göçebe toplumlar (göçebe ve kaba). Bu toplumların davranış kalıpları. (Etnisite.)
（Kültürel insan davranışının ıslaklık derecesi. Doğal çevrenin ıslaklık derecesi ile doğrudan ilişkilidir).
04) Genetik kadın veya erkek davranış kalıpları. Kültürel olarak, tarımsal veya göçebe toplumların davranış kalıpları doğal çevrenin ıslaklığından ve kuruluğundan türetilmiştir. Yukarıdaki çiftlerin her ikisi de birbiriyle uyumludur. Doğal çevreye adaptasyon açısından. Sıvı ağırlıklı bir ortamda (ıslak ortam) tarım toplumlarında dişiler baskındır. Erkekler ise gaz baskın bir çevreye (kurak çevre) sahip göçebe toplumlarda baskındır.

4.
İnsan davranışı etkileşim açısından sürekli bir akış halindedir. Bu nedenle insan davranışına fizikokimyasal bir perspektiften bakıldığında. Karşılaştırma nesnesi akışkan, gazlı ortamdır. Akışkan olan gaz halindeki sıvının moleküler hareketidir. (Akışkan olmayan katılar karşılaştırma dışında tutulmuştur).
Bu bölümde, sıvıların ve gazların moleküler hareketini aşağıda özetleyeceğiz. Onların temel özellikleri.
İlk olarak, moleküller arası kuvvetler açıklanmalıdır. Daha sonra, moleküler hareket ilkeleri, moleküller arası kuvvetleri merkez alan hareket boyutu (M) ve dağılım boyutu (D) olmak üzere iki boyuta ayrılır.
Daha sonra, temel ilkelerin her biri için, moleküller arası kuvvetler merkez

alınarak sıvı-gaz moleküler hareketinin bir karşılaştırması yapılmalı ve bir tablo halinde düzenlenmelidir.
Bu açıklama aşağıdakileri içermelidir Moleküllerin antropomorfik temsilleri. Sosyal bilimlerde kullanılan kavramların olumlu bir şekilde benimsenmesi. İçeriğinin aşağıdakileri gerçekleştirmesi amaçlanmaktadır Terminoloji açısından geleneksel fizikokimya ile sosyal bilimler arasında köprü kurulması.

I. Moleküller Arası Kuvvetler
Her molekülün "moleküller arası kuvvetleri" (karşılıklı çekim kuvvetleri) vardır.
"Moleküller arası kuvvetin" etki derecesi. (Moleküller arası çekim kuvvetlerinin çalışma kolaylığı.) Aşağıdakilerle negatif ilişkili olmalıdır
01) Her bir molekül arasındaki "mesafe".
02) Karşılıklı çekimden kurtulmak için her bir molekülün "kinetik enerjisi".

M. Hareket boyutu
Her bir molekülün davranışı ile "moleküller arası kuvvetler" arasındaki ilişkiyi özetleyiniz.

M1. Her bir molekülün kinetik enerjisi. Aşağıdaki öğelerin çarpımı olarak ifade edilir.
Her bir akışkan molekülü orta ila yüksek düzeyde kinetik enerjiye sahiptir.
Hareket halindeki her bir molekülün enerjisi. Bu.
01) "kütle."
02) "hız."

Her bir molekülün kinetik enerjisi. Aşağıdakilerin her biriyle doğrudan ilişkilidir
11) Hareketin "ölçeği"
21) Hareketin "aktifliği" (spontane hareketin derecesi)
31) Karşılıklı temas anında "vuruşun" sertliği ve yıkıcılık derecesi
32) Karşılıklı temas anında kırılganlık derecesi
33) Statükonun bozulması ve değişim için enerji

"Moleküller arası kuvvetin" etki derecesi. Her bir molekülün kinetik enerjisi

ile negatif ilişkilidir.
Bu nedenle, yukarıdaki 01-31 göstergelerinin değerleri "moleküller arası kuvvet" ile negatif ilişkilidir.

M2. Her bir molekülün davranışının nasıl belirlendiği. Aşağıdaki içeriklerle ifade edilir.
M211. Her bir molekül için.
01) "Serbestlik derecesi" (çevredeki moleküller tarafından fiziksel olarak kısıtlanmadan bir karar verilebilme derecesi).
02) "Özerklik" (bir kararın çevresinden bağımsız olarak verilebilme derecesi).
03) "Özgünlük" (çevresindeki moleküllerden farklı ve kendine özgü kararlar verebilme derecesi).

Bu değerler aşağıdaki dereceleri temsil eder. Her bir molekülün yerçekiminden kurtulma ve serbestçe hareket edebilme derecesi. veya Her bir molekülün hareketine karar verirken çevresindeki bireylerin yerçekimi kuvvetinin etkisini hesaba katmak zorunda olmama derecesi. Serbestçe hareket edebilme dereceleri. Değerleri "moleküller arası kuvvet" (moleküller arasındaki karşılıklı çekim) ile negatif ilişkilidir.
Moleküller arası kuvvet ne kadar büyükse, her bir moleküldeki "özgürlükten kaçış" derecesi de o kadar güçlüdür. (Fromm., E.)

M212. Moleküller arası. Aşağıdaki ile ifade edilir
01) "karşılıklı bağımlılık derecesi" (karşılıklı olarak, bir molekülün başka bir molekülün davranış kararlarından etkilenme derecesi. Derecesi)
02) "Karşılıklı kontroller ve dengeler" (Diğer moleküllerin davranışlarını karşılıklı olarak düzenler ve bağlar. Derecesi. Karşılıklı olarak birbirini aşağı çekme. Karşılıklı "geri çekme" derecesi)
03) "Tekdüzelik" (Bireysel ve ayrı ayrı hareket edememe derecesi. "Tekdüzelik" derecesi)
04) "Kolektivizm" (Karşılıklı çekim altında birlikte hareket etme eğilimi. Eğilimi. Onun gücü)
05) "Diğer yönlülük" (Aynı türden diğer molekülleri hedef alma eğilimi. Eğilimi. Karşılıklı "sıcaklık" arama eğilimi.)
05B) "Antropomorfizm" (Aynı türden inorganik nesnelerin aynı türden diğerleriyle karşılaştırılma derecesi. Antropomorfizm derecesi)
06) "Karşılıklı uyum" (İnsanların birbirlerine karşı "dostça" ve "aşina" olma

derecesi. (Karşılıklı uyumun derecesi.)
Bu değer için aşağıdaki içerikleri gerçekleştirmek mümkündür. Bu değer için aşağıdaki alt bölümler mümkündür: aşağıdaki 061'den aşağıdaki 063'e kadar. Bu değer aynı zamanda moleküller arası kaynaşma veya bütünleşme derecesi ile pozitif korelasyon gösterir. (D22-11.)
061) "Çekim takibi derecesi" (Birbirleri arasındaki çekim derecesi. Bunun (pozitif olarak) takip edilme derecesi).
062) "Degree of repulsion deterrence" (Birbirleri arasındaki itme (itici kuvvet) eyleminin caydırıcılık derecesi. Çevredekinin tersi yönde hareketin varlığına izin vermeme. "Oybirliği" derecesi. Dereceleri).
063) "Disabling Deterrence of Attractive Forces" (Birbirleri arasındaki çekim kuvvetlerini (ortamını) sarsmak). (Birbirleri arasındaki bu tür çekim kuvvetlerini devre dışı bırakmak.) (Böyle yaparak serbestçe dolaşmak. Gerçekleşmelerini caydırmak için. Ne derece caydırıldıkları)

Bu değerler, her bir moleküler eylemin "serbestlik derecesi" ile negatif ilişkilidir. Bu nedenle. Bu değerler "moleküller arası kuvvetler" ile pozitif ilişkilidir.

M213. Ortama karşı. Aşağıdaki ile temsil edilir
01) "Eşzamanlılık" (kişinin çevresiyle operasyonel uyum derecesi ve bunu başarma çabası. Kişinin bunu başarmaya çalışma derecesi).
02) "Utanç Duyarlılığı" (Benedict.,R.) (Kişinin çevresindeki diğer moleküllerin dikkatini ve incelemesini karşılıklı olarak hissetme derecesi. Kişinin bunu hissetme derecesi)
03) "İzlenmenin kolaylığı" [R.Benedict] (Karşılıklı olarak, kişinin çevresindeki diğer moleküller tarafından izlenme ve gözetlenme derecesi. (Aşağıdakilerin karşılıklı olarak değerlendirilmesi: Etrafındaki diğer moleküller onun hakkında ne hissediyor? Böyle bir değerlendirmenin derecesi)
04) "Köklenme Gerekliliği" (kendi eylemlerine önceden rıza gösterme. (Kendi eylemlerine önceden rıza gösterme, bunların gerçekleşmesini etrafındakilerden karşılıklı olarak isteme derecesi. Böyle bir düşüncenin derecesi).

Bu değerler aşağıdakileri gösterir Her bir molekülün davranışının, etrafındaki diğer moleküllerin davranışları tarafından tanımlanma derecesi. Bu nedenle. Bu değerler moleküller arası kuvvetlerle pozitif ilişkilidir.

Bu değerler, her bir moleküler hareketin "serbestlik derecesi" ile negatif ilişkilidir.

M22. Her bir molekülün hareket yönü (yolu). Bulundukları yol. Aşağıdaki ile temsil edilir
01) "Sabitlik" ve "Doğruluk".
02) "Netlik" (şeylerin siyah ve beyaz olma derecesi. Açıklık derecesi).

Bu değerler moleküller arası kuvvetlerle negatif ilişkilidir.
Böyle bir hareketin yönü. Moleküller birbirini çektikçe zikzaklı, geçici ve bulanık hale gelir. Bu da berraklık derecesini azaltır.
Sonuç. Eylemin "hedefe yönelikliği". (Kişinin nesneye doğru düz bir çizgide hareket etme derecesi.) Netlik derecesi azalır.

M23. Her bir molekülün kendi eylemleri için nasıl sorumluluk aldığı. Tarafından ifade edilir
01) "Dispersiyon" (Bir molekülün diğer moleküller arasında yayılma derecesi. Dağılma derecesi)
02) "Solidarizasyon" (Diğer moleküllerle ortaklaşa, birbirlerini tutma veya çekme dereceleri.)
Bu değerler moleküller arası kuvvetlerin korelasyon katsayılarıdır.
Bu değerler moleküller arası kuvvetlerle pozitif ilişkilidir.
Karşılıklı çekim derecesi artar. Bu, kişinin davranışının sadece bir molekül, kendisi tarafından belirlenememe derecesini artırır. Bu da kişinin kendi eylemlerinden bireysel olarak sorumlu olma derecesini azaltır.
Sonuç. Eylemleri için "kolektif sorumsuzluk" derecesi. Bunun artma derecesi.

D. Dağıtım boyutu
Moleküller arası kuvvetlerle ilişkisine odaklanarak her bir molekülün (grubun) dağılımının açıklanması.

D11. Karşılıklı mesafe
Akışkan molekülleri birbirlerinden orta veya büyük bir mesafeyi korurlar. Moleküller arasındaki etkin çekim kuvveti. Derecesi. "Moleküller arası kuvvet" etkindir. Derecesi. Dereceleri, her bir molekül arasındaki mesafe ile negatif ilişkilidir.

D21. Her bir molekülün dağılımı. Aşağıdaki içeriklerle ifade edilir.
01) "Bireysellik" (Her molekül karşılıklı olarak ayrılmış ve birbirinden bağımsızdır. Bu bağımsızlığın derecesi. "Bireysellik" derecesi).
11) "Bakış açısının nesnelliği" (İki tarafın birbirinden uzak olmadan birbirini görme derecesi. Nesnellik derecesi. Diğerini gören gözlerde kısa görüşlülük olmaması)
21) "Territoriality" (Her molekülün kendine ayırdığı alan. Bunların büyüklüğü.)
22) "Görüş alanı" (Her bir molekülün sahip olduğu görüş alanı. Bunların boyutu, mesafesi ve görünürlüğü).
23) "Mahremiyet" (Her bir molekülün kendi hareketlerinin birbiri ve diğeri tarafından izlenmeme derecesi. Derecesi.)
24) "Özel oda oryantasyon derecesi" (Her molekülün birbiri arasında bir dürtü olmalıdır. (Kendi alanını çevresinden bağımsız hale getirme derecesi. Bunun derecesi.)
31) "(Çevresel) Maruziyet" (Her molekülün diğer moleküllerin müdahalesi olmaksızın dış çevreye doğrudan maruz kalması. Maruz kalma derecesi).

Bu değerler moleküller arasındaki karşılıklı mesafelerle pozitif ilişkilidir. Dolayısıyla, bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile negatif ilişkilidir.

D22. Moleküller arası dağılım. Aşağıdaki ile temsil edilir
01) "Karşılıklı yakınlık" (Her bir molekülün mesafe açısından birbirine yaklaşmaya çalışma derecesi. Derecesi)
11) "Kaynaşma ve bütünleşmeye doğru yönelim" (Her bir molekülün birbiriyle kaynaşmaya ve bütünleşmeye çalışma derecesi. Bütünleşme derecesi).
12) "Birbirine yaslanma" (Her bir molekül karşılıklı olarak diğerine yaslanır ve diğeri tarafından yaslanır. Eğilme derecesi. "Amae" yöneliminin derecesi. (Doi., T.))
13) "Dokunma derecesi" (Diğer moleküllerle temas. (Diğer moleküllerle temaslar ve bu temaslardaki zaman miktarı, sıklık ve yüz sayısı. (Diğer moleküllerle yapışkan temas derecesi. Temas derecesi.)
Bu değerler. Aşağıdaki değerlerle doğrudan ilişkilidirler. Moleküller arasındaki karşılıklı çekimin derecesi. Onların derecesi. Bu nedenle, moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile pozitif ilişkilidirler.

Bu değerler, her bir molekül arasındaki etkileşimin ne kadar "bütünsel" ve "ailesel" hale geldiği ile pozitif yönde ilişkilidir. Bu durumun derecesi.
21) "Bölge belirsizliği" (karşılıklı bölgelerin sınırları. Bunların bulanık ve belirsiz hale gelme derecesi. Bulanıklaşma derecesi).
Bu değer her bir molekülün karşılıklı entegrasyon derecesi ile pozitif ilişkilidir. (Bölüm D22-11.) Bu değer moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile doğrudan ilişkilidir.
"Moleküllerarasılık" (Hamaguchi, E.). Bunun derecesi bu değerle pozitif ilişkilidir.

D23. Moleküler küme düzeyinde dağılım. Aşağıdaki içeriklerle temsil edilir.
01) "Dağılım" (dağılım alanının uzamsal dağılımı)
02) "Ölçek" (dağıtım bölgesinin uzamsal kapsamı veya uzamsal ölçeğinin büyüklüğü)
Bu değerler aşağıdaki değerlerle doğrudan ilişkilidir Moleküller arasındaki karşılıklı mesafenin büyüklüğü. Moleküller arasındaki çekimin zorluğu.
Dolayısıyla bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile negatif ilişkilidir.
11) "Konsantrasyon. Konsantrasyon." (Bir dağılımın tek bir yerde yoğunlaşma derecesi. Bunun derecesi)
12) "Süreklilik." (Dağıtım benzer şekilde bağlantılıdır. Derecesi.)
13) "(Karşılıklı) Koruma Derecesi" (Dağıtımın dış çevreye ilişkin olarak muadiline karşılıklı olarak empoze edilme derecesi. Bu maruz kalmayı önler. Koruma derecesi).
Bu değerler aşağıdaki değerlerle doğrudan ilişkilidir Küçük moleküller arası mesafe. Moleküller arası çekim kuvvetlerinin çalışma kolaylığı.
Dolayısıyla bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile pozitif ilişkilidir.

21) "Aykırı Tolerans" (Bir molekülün dağılım düzleminde çevresine düşük bir sürüklenme derecesi ile var olabilme derecesi. Derecesi)
22) "Merkezsizleşme Derecesi" (dağılımın her bir parçasının diğer parçalardan ayrılma derecesi. Derecesi).
Bu değerler dağılımın varyansının büyüklüğü ile pozitif ilişkilidir. (->D23-01.)
Dolayısıyla bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile negatif ilişkilidir.
31) "Yoğunluk" (Karşılıklı yapışma derecesi. Karşılıklı, aşırı yoğunluk

yöneliminin derecesi)
32) "Zemin Oryantasyonu" (Yerçekiminin artan etkisi nedeniyle aşağı doğru uzamsal oryantasyon derecesi. Yere doğru yönelim. Derecesi).
Bu değerler dağılımın yoğunlaşma/yığılma derecesi ile pozitif ilişkilidir. (->D23-11.)
Dolayısıyla bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile pozitif ilişkilidir.

MD Hareketi x Dağılım Boyutu

M. hareket. D. dağılım. Moleküller arası kuvvetlerle olan ilişkilerine odaklanarak her ikisiyle de ilgili maddeleri özetleyiniz.

MD1. Difüzivite
11) "Difüzivite" (Her bir molekülün dağılım alanının kademeli olarak difüze olma derecesi. Derecesi)
12) "Dağıtım çerçevesi kısıtlanmamış derecesi" (Dağıtım alanı sınırlı değildir. Derecesi. "Dağıtım alanının bir çerçeve veya kalıp tarafından kısıtlanmama derecesi. Derecesi. Hacim olarak sabit olmama. Sabit olmama derecesi.")
13) "Bilinmeyen alan yönelimi" (Her molekül aktif olarak meydan okur ve diğer moleküllerin henüz dağıtılmadığı alanlara girer. Özgünlük derecesi)
14) "Özgünlük derecesi" (Hedef alana giren "ilk" olmak. (Hedef alana giren "ilk" olmak, alanda yeni bir şey keşfetmek veya icat etmek. Özgünlük derecesi)
15) "Etkileşim Yönelimi" (Farklı alanlara çıkmak ve diğer moleküllerle (gruplarla) etkileşime girmek. Derecesi).
Bu değerler aşağıdaki değerlerle pozitif ilişkilidir Çalışma enerjisinin büyüklüğü. Karşılıklı mesafenin büyüklüğü.
Dolayısıyla bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile negatif ilişkilidir.
Bu değerler dağılımdaki aşağıdaki değerlerle pozitif ilişkilidir. "Kesitsizlik" derecesi. "Ahtapot kabı" olmama derecesi. (Maruyama., M.)

21) "Yüzey varlığı" (dağıtım alanının yüzeyi veya arayüzü. Var olma dereceleri. Varlıklarının derecesi).
22) "İç/dış ayrımı" (Bir dağıtım alanının içi ve dışı arasındaki ayrım. Böyle bir alanın sınırı. İçeriğinin belirginlik derecesi. Derecesi)

23) "Cronyism/Clique Orientation" (Etkileşim ortağının alandaki (akran grubunun içindeki) aynı tür molekülle sınırlandırılması. Derecesi).
Bu değerler, her bir molekülün bir araya toplanma ve sadece karşılıklı moleküller arası kuvvete sahip olduğu molekülleri bir arada tutma derecesini gösterir. Bu durumun ne derece geçerli olduğu.
Bu değerler aşağıdakileri gösterir. Dağılım bölgesinde "yayılım". (MD1-11 ila MD1-14.) Düşüktürler. Değerleri moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile doğrudan ilişkilidir.

31) "Yüzey gerilimi" (dağıtım bölgesinin yüzey alanının en aza indirilmesi. Gerçekleşmesi ile çarpılan enerji miktarı. Derecesi).
32) "Yüzeyden Kaçınma" (Her bir molekülün bölgenin yüzeyine ve bölgenin dışına doğrudan maruz kaldığı durumlardan kaçınma eğilimi)
33) "İçe Yönelim Derecesi" (Her molekül bölgenin içinde olmak ister. Eğilimi.)
34) "Dışlayıcılık" (Pencerenin dışarıya (bölgenin yüzeyine) en aza indirilmesi. Derecesi)
35) "(İçe doğru) tıkanma derecesi" (Bölgenin içinden dışarıya doğru dönme. Gerçekleşmesi zorlaşır. Derecesi. "Grup bütünlüğü")
36) "(Dış) kapalılık derecesi" (Bölgenin dışından içeriye giriş. Gerçekleşmesinin zorlaşması. Derecesi).
Bu değerler, birbirlerine karşı çalışan moleküller arası kuvvetlere sahip moleküllerin derecesini gösterir. Diğer moleküllere yabancı muamelesi yapma dereceleri. Bunu yapma dereceleri.
Bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile doğrudan ilişkilidir.

MD2. Akışkanlık
11) "Hareketlilik/akışkanlık" (Dağıtım alanının gönüllü değişimi. Derecesi.)
12) "Görüş ölçeği" (Eylem alanının genişlemesine bağlı olarak görüş alanının genişlemesi. Derecesi)
13) "Görmenin çok boyutluluğu" (Bir nesneyi birden fazla perspektiften algılamak. Bunun gerçekleştirilmesi mümkündür. Gerçekleşme derecesi).
Bu değerler aşağıdaki maddelerle pozitif olarak ilişkilidir. Hareket enerjisinin büyüklüğü. Moleküllerin karşılıklı çekimi gibi hareket açısından fren. Direnç derecesi.
Dolayısıyla bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile negatif ilişkilidir.

21) "Yerleşme derecesi" (moleküllerin birbirlerine karşılıklı çekim frenini uygulayarak yaklaşık olarak aynı konumda dinlenme eğilimi. Böyle bir eğilim. "Bitki örtüsü" eğilimi).
22) "Statükoyu koruma derecesi" ("dış baskı" uygulanmadığı sürece, eğilim mevcut pozisyonda durgun kalmaktır. Böyle bir eğilim)
23) "Stok odaklılık" (her molekülün yörüngesi biriktirilir. Böyle bir eğilim)
24) "Emsal geçerliliği" (her molekülün yörüngesi daha önce giden diğer moleküllerin yörüngesini tekrarlar. Böyle bir eğilim).
Bu değerler "akışkanlık" teriminin tersidir. Bu değerler moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile doğrudan ilişkilidir.

C. Sıvı-gaz moleküler hareketinin karşılaştırılması
İlkeler ve yasalar açısından yukarıdaki açıklamaya dayanarak, sıvı gazların moleküler hareketleri birbirleriyle karşılaştırılmalıdır.
Her sıvı gaz molekülü akışkandır ve kinetik enerjiye sahiptir.
"Kinetik enerji" derecesi.
Her ikisi için de molekül başına eşit kütle varsayımı.
Gaz moleküllerinin hareket hızı sıvı moleküllerinkinden çok daha fazladır.
Moleküller arası kuvvet derecesi. (Moleküller arası çekim kuvvetlerinin çalışma kolaylığı)
1) Moleküller arasındaki mesafe gazlarda sıvılara göre çok daha fazladır.
2) Her bir molekülün kinetik enerjisi bir gazda bir sıvıdan çok daha fazladır.
Yukarıdaki nedenlerden dolayı sıvı molekülleri için bu derece gaz moleküllerine göre çok daha fazladır.
Sonuç. Yukarıdaki ilke veya yasa. Açıklayıcı ifadeleri. Onların içerikleri. Aşağıdaki içeriklerle ifade edilir.
1) Sıvı moleküllerinin hareketi (popülasyon), moleküller arası kuvvetin büyüklüğü ile pozitif korelasyon gösteren bir maddeye uyar.
2) Gaz moleküllerinin hareketi (popülasyon), moleküller arası kuvvetlerin büyüklüğü ile negatif korelasyon gösteren maddelere uyar.

Tablo 1, aşağıdaki (1) ve (2) arasındaki ilişkiyi özetlemektedir.
(1)
Yukarıda açıklanan ilkeler ve kanunlar. Tanımlarının her bir maddesi.
(2)
Aşağıdaki öğelerin her biri.

//
1) Moleküller arası kuvvetlerle pozitif veya negatif korelasyon. Korelasyonun derecesi.
2) Sıvı moleküler hareketi ile uygunluk veya uyumsuzluk. Uyumluluk derecesi.
3) Gaz moleküler hareketi ile uyumluluk veya uyumsuzluk. Gaz moleküler hareketi ile uyum veya uyumsuzluk derecesi.
//

Yukarıda açıklanan ilkeler ve kanunlar. Bunların içeriklerinin gerçek sıvı-gaz moleküler hareketiyle uyumu. Bunun örnekleri aşağıda verilmiştir.
I. Moleküller arası kuvvetler
Bir sıvıdaki moleküller arası kuvvetleri etkisiz hale getirmek. Başka bir deyişle, bir sıvıyı gaza dönüştürmek. Bunu başarmak için dışarıdan muazzam miktarda enerji sağlanmalıdır.
M. Hareket boyutu
Hareket yönünün sabitlik veya düzlük derecesi. Böyle bir hareketin derecesi gaz molekülleri için sıvı moleküllerine göre çok daha fazladır. ->M211-01.
D. Dağılım boyutu
Dağılım yoğunluğu sıvılar için gazlara göre çok daha fazladır. (1000 kat.) ->D22-31.
Aynı sayıda molekül grubunun ihtiyaç duyduğu alanın büyüklüğü. (Hacim.) Sıvılarda daha küçüktür.
Örnek.
Söndürülmüş ve kaynar suya konmuş bir balonun içine sıvı su koyarsanız. Su buharlaştıkça hızla genişleyecektir. ->D23-01.
Dağılımın uzaysal iniş ve çıkışları üzerine. Gazlar gökyüzü yönünde yükselir. Sıvılar yer yönünde alçalır. -D23-32.
MD: Hareket boyutunun dağılım boyutu ile çarpımı.
Sıvı "hacim sabittir". Difüzyon" sıvılarda nadiren gözlenir.
Örnek.
Sıvı su ile dolu bir kabın kapağını açtığımızı varsayalım. Buharlaşmış su buharı gibi dışarı çıkmaz. ->MD1-11.
Dağıtım bölgesinde "yüzeyler ve arayüzler". Sadece sıvılarda bulunurlar. (Örnek. Şeffaf bir bardağa su dökün ve sınırları görebilirsiniz). ->MD1-21.
"Yüzey gerilimi" sadece sıvılarda mevcuttur. (Örnek: su yüzeyinde yüzen bir kuruş. Su yüzeyinde yüzen bir kuruş.) ->MD1-31.
Sıvılar dağılım bölgesinde hareket etme veya akma eğiliminden yoksundur.

Örnek.
Bir damla su, yatay bir yüzeye bırakıldığında. Üzerine dışarıdan üflemediğiniz sürece (dış basınç) sonsuza kadar orada kalacaktır. ->MD2-11.

Psikolojik yakınlık üzerine

Davranış tarzlarının kuruluğunu ve ıslaklığını aydınlatmanın anahtarı olan bireyler arasındaki psikolojik yakınlık ve uzaklık kavramının resimli bir özeti. Tutum ne kadar ıslaksa, diğerlerine psikolojik yakınlık derecesi de o kadar yüksektir.

1. psikolojik mesafe alani nedir?
Başlangıçta, birbirleriyle aynı fikirlere sahip olanların, birbirlerine "yoldaş" demeleri gibi, birbirleri arasında küçük veya yakın bir zihinsel mesafe olduğu düşünülür. Öte yandan, birbirlerinden farklı veya zıt görüşlere sahip kişilerin birbirlerine daha büyük veya daha uzak bir mesafede oldukları düşünülür.
Kişilerarası ilişkilerde bu tür bir mesafe duygusu, örneğin Ichiro Yamane (1987) tarafından (kişilerarası) psikolojik mesafe olarak tanımlanmıştır.

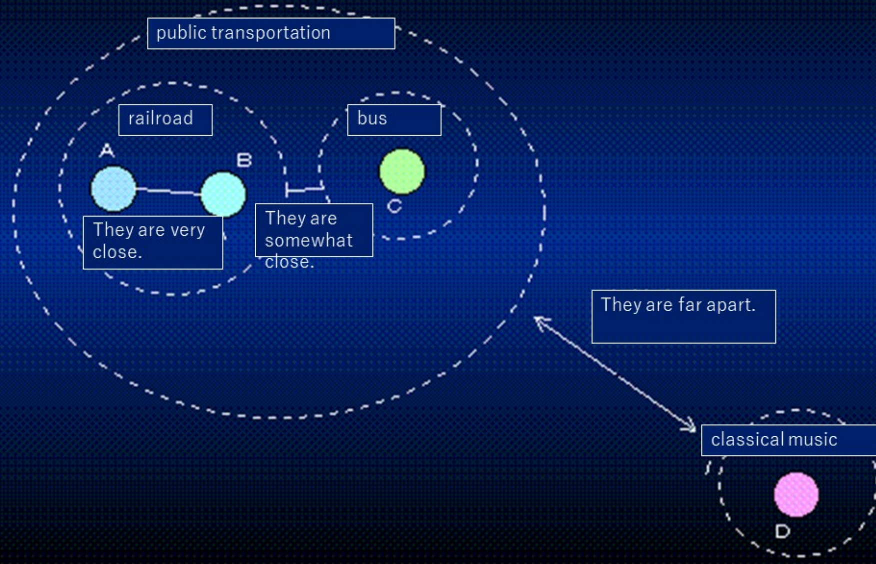
Bireyler arasındaki bu kişilerarası (interpersonal) psikolojik mesafeyi açıklamak için "psikolojik mesafe alanı" kavramını kullanacağız. "Zihinsel alan" kavramı, aǪağıda bu kavramın içeriği olarak tanıtılmaktadır.
"Zihinsel alan" kavramı aşağıdaki şekilde tanıtılmaktadır: "Bir kişinin ilgi

alanını n boyutlu uzayda yakalayan ve her bir kişinin bu uzay içinde nerede bulunduğunu açıkça belirtmeyi mümkün kılan bir uzay. (Her bir kişinin varlığının konumu, ilgi alanındaki farklılıklara bağlıdır.

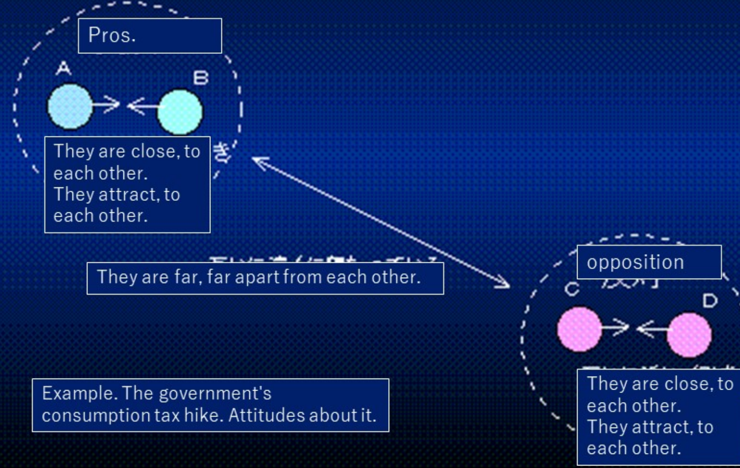
veya

Bireylerin psikolojik olarak birbirlerine yakın veya uzak olduklarını temsil eden çok boyutlu bir uzay.

2. Psikolojik mesafe uzayı içindeki dağılımın konumu.
Birden fazla kişinin psikolojik mesafe uzayındaki dağılımsal konumu hakkında düşünmek (mentalposition). Bir kişinin psikolojik mesafe uzayında nerede olduğunu bilmek, onun neyle ilgilendiğini ve hangi fikirlere katıldığını bilmekle aynı şeydir.
Örneğin, Bay A ve Bay B aynı demiryolu hobisini paylaştıklarında, psikolojik mesafe uzayındaki dağılım konumları demiryolu kavramına çok yakındır ve neredeyse aynıdır (birbirlerine yakınlık. şey.
Bay C demiryoluna yakın bir otobüse binme hobisine sahip olduğunda (her ikisi de toplu taşıma olarak bir araya getirilebilir. Bay D'nin demiryolu ve otobüs taşımacılığından tamamen farklı olan klasik müzik gibi tek bir hobisi olduğunda, Bay D'nin dağıtım konumu Bay A, B ve C'ninkinden farklıdır, ancak çok yakındırlar. Birbirlerinden çok uzaklar.



Ya da tüketim vergisi artışına destek ve karşıtlık açısından psikolojik mesafe alanı kavramının ortaya atıldığını varsayalım: Bay A ve Bay B'nin her ikisi de tüketim vergisi artışını desteklediğinde, Bay A ve Bay B psikolojik mesafe uzayında birbirlerine yakındır. Bay C ve Bay D tüketim vergisi zammına karşı çıktıklarında, Bay C ve Bay D birbirlerine yakındır ancak zammı destekleyen Bay A ve Bay B'den uzaktadır. (Uzak.) Bu durumda, birbirine yakın olanlar arasındaki çekim kuvvetleri Bay C ve Bay D arasında etkili olabilir.



Eğer Bay C tüketim vergisi zammına karşı çıkmayı bırakır ve zammı kabul etmeye yaklaşırsa, Bay C psikolojik mesafe uzayında Bay A ve Bay B'ye (tüketim vergisi zammını destekleyenler) daha yakın olacak şekilde hareket edecektir.

3. Psikolojik mesafe uzayındaki mesafe

Psikolojik mesafe uzayında mesafe üretmenin yolu aşağıdaki gibidir.

(1) Bir kavrama ait olan bir kişi verildiğinde, bu kavrama yakın olanlar yakın, uzak olanlar uzak olarak sayılır.

(2) Aynı kavram için, birbirleriyle aynı fikirde olanlar birbirlerine yakın, aynı fikirde olmayanlar ise uzak olarak sayılır.

(3) Birbirleriyle az ya da çok yakın ilişki içinde olanlar daha yakın, az ya da çok yakın ilişki içinde olanlar ise daha uzak olarak kabul edilir.

Psikolojik mesafe alanındaki bu mesafenin, kafatası sinir sisteminde her bir kavramı temsil eden hücreler veya hücre grupları arasındaki mesafe ile ilişkili olduğu düşünülmektedir (uyaran iletim süresi ile ölçüldüğü üzere).

Psikolojik mesafe uzayındaki bu uzaklığın, beyin sinir sistemindeki her bir kavramı temsil eden hücreler veya hücre grupları (uyaran iletim süresiyle ölçülen) arasındaki mesafeyle ilişkili olduğu düşünülmektedir.

4. Fiziksel mekanla ilişki
İnsanların fiziksel olarak birbirlerine yakın olmaları, ancak psikolojik mesafe alanı içinde birbirlerinden ayrılmış olmaları. (Ve tam tersi.) Böyle şeyler olur. Örneğin, tüketim vergisi zammını destekleyen bir kişi ile karşı çıkan bir kişinin aynı anda aynı apartmanda yaşaması gibi.

5. varoluşun psikolojik konumu

Psikolojik mesafe uzayında her bir kişi tarafından işgal edilen konum, "psikolojik varlık konumu" (zihinsel konum) olarak görülmelidir.
Varoluşun psikolojik konumu şudur.
1) Alanlar, sahalar ve boyutlar (ilgiler, tercihler, hobiler, ideolojiler, vb.),.
2) Nitelikler ve aidiyetler (ırk, cinsiyet, ikamet edilen bölge, vb.)
3) Seviye (bilgi, zeka, öğrenme, yetenek vb.), sınıf ve statü (sosyal, organizasyondaki pozisyon gibi) ve
4) Kalıplar (düşünceler, davranışlar, alışkanlıklar)
Bunu, her bir kişinin nerede olduğunu ve nereye ait olduğunu belirleyen kavramlar ve terimler açısından açıklamak mümkündür. Her bir kavramda kişinin kendisi ve diğer kişi arasındaki ortaklık ne kadar büyükse, psikolojik varoluşlarının psikolojik konumu ve aralarındaki psikolojik mesafe de o kadar yakın olur. Örneğin, aynı ilgi alanlarına sahip olanlar, olmayanlara göre psikolojik olarak birbirlerine daha yakındırlar. Aksine, birbirlerinin değerleri farklılaştığında, artık aynı ilgi ve alakaları paylaşmadıklarında, yetenek düzeyleri ve performansları birbirinden uzaklaştığında, psikolojik olarak birbirlerinden uzaklaşırlar.
İki tür uzak psikolojik varoluş konumu vardır.
(1) Genetik olarak belirlenmiş. Erkekler ve kadınlar arasındaki cinsiyet farklılıkları.
(2) Edinilmiş veya kültürel özelliklere dayalı (Japonya'da ve Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşamak arasındaki yaşam tarzı farklılıkları)

İki kişi farklı psikolojik konumlara sahip olduklarında birbirlerinden ayrı ve farklı olarak algılanırlar, ortak bir psikolojik konumu paylaştıklarında ise ıslak olarak, birbirleriyle birleşmiş ve bütünleşmiş olarak algılanırlar.

Psikolojik konumları ve psikolojik mesafeleri bakımından birbirlerine yakın olanlar başlangıçta yabancı olabilirler, ancak birbirlerini tanımaya başladıklarında, birbirlerine "Oh, biz sadece arkadaşız" diye yakınlaşırlar. Ayrıca, arkadaş ve sevgili olarak devam edebilmelidirler. Öte yandan, psikolojik olarak birbirlerinden uzak olan kişiler, tanışmalarının başında birbirlerine yakın olabilirler, ancak birbirlerini daha iyi tanıdıkça, aralarındaki düşünce farklılığından rahatsızlık duyacaklar ve ilişki yavaş yavaş kaybolacaktır.

6. Psikolojik yakınlık yönelimi

İnsanların aynı veya birbirlerine daha yakın psikolojik varoluş pozisyonlarına yönelik tutumlarındaki yönelimleri "psikolojik yakınlık yönelimi" terimiyle tanımlanabilir.

Bu durumda yakınlık yerine yakınlık teriminin kullanılmasının nedeni. Aşağıdaki gibidir.
Yakınlık basitçe diğer kişiye yaklaşmaktır.
Yakınlık, yaklaşmanın bir sonucu olarak rakiple yapışkan bir durumda kalmaktır. (Rakiple birlikte kalmak.) Çünkü bunu içerir.

(Psikolojik) karşılıklı çekim. Yavaş yavaş birbirlerine yaklaşmaları (psikolojik olarak) ve sonunda kucaklaşmaları ve bir olmaları anlamına gelir. (Bir olmak, birleşmek.) Diğer kişiye olan psikolojik mesafeyi azaltmaya ve sonunda sıfıra indirmeye yönelik güçlü bir yönelimin, iki taraf arasında sanki bir çekim gücü gibi hissedilebileceği ve kişiler arası anlamda ıslak bir duyguya yol açabileceği söylenebilir.
Dolayısıyla, psikolojik ve fiziksel olarak birbirine yakınlaşmaya çalışan psikolojik yakınlık yönelimi, diğer kişiye ıslak bir his veren psikolojik çekimin özüdür. Bu yakınlık yönelimi güçlü olduğunda ve kişi

karşısındakine yapışmak ve ondan uzaklaşmak istemediğinde ıslak, bu yönelim zayıf olduğunda ve kişi karşısındakinden uzaklaşmakta sakınca görmediğinde ise kuru bir duygudur.

Örneğin, annesine yakın olan bir çocuk ve ona mutlulukla sarılan annesi, öğretmenine tapan bir öğrenci ve onu kabul eden öğretmeni, romantik bir ilişki içinde olan bir kadın ve bir erkek birbirlerine yakındır ve bu çekime karşılık gelen bir psikolojik yakınlık yönelimine sahiptirler.

Diğer kişiye yaklaşmak için, yani psikolojik mesafeyi azaltmak için, bunu yapmanın iki yolu vardır.
1) "Saldırmak": kendi başınıza hareket ederek diğer kişiye psikolojik olarak yaklaşmak.
2) "Çeken" partneri psikolojik olarak kendinize çekmeye çalışmak. Sizden uzaklaşmaya çalışan diğer kişiyi içinde bulunduğunuz psikolojik pozisyonda durdurmaya çalışmak.
Bunun için iki olası strateji vardır. Her ikisi de diğer kişide ıslak bir kişilerarası hissiyata neden olur çünkü kişi söz konusu eylemi gerçekleştirirken diğer kişiye karşı psikolojik bir çekim hisseder.
"Saldırgan" stratejilere örnek olarak sempati, anlaşma, doğallık ve şefkat verilebilir.
Empati, anlaşma ve sempati, kişinin diğer kişiyle psikolojik bir ortaklığı olduğunu ve ona psikolojik olarak yakın olduğunu gösteren tutumlardır. Bu, diğer kişiye yaklaşarak onunla aradaki psikolojik mesafeyi azaltmaya yönelik psikolojik bir yönelimdir.
Bağlılık, psikolojik olarak sizden uzak olan birine aktif olarak yaklaşma ya da aynı yakınlık durumunu sürdürmek amacıyla ona tutunma eylemidir. Çocuğun ebeveynlerine bağlanma arzusu buna bir örnektir. Tapınma, esas olarak kişinin üstlerine yakın olma veya onlara gitme arzusudur. Bunun bir örneği, öğretmenine saygıyla yaklaşmaya çalışan bir öğrencidir. Bu şekilde, onları "severek" ve "taparak", onlara doğru hareket ederek veya onlara yakın durarak üstlerine yaklaşmaya çalışırlar, bu da yandan bakıldığında üstleriyle aralarında psikolojik bir çekim varmış gibi görünür.

"Saldırgan" stratejide iki seviye daha vardır.
1) "Yukarı doğru": sizden daha yüksek seviyede olan bir rakibi yakalamaya çalışmak.
2) "Aşağı doğru": Sizden daha düşük seviyede olan bir rakibi yakalamaya

çalışmak veya "Aşağıya": Daha düşük seviyede olan bir rakiple aynı seviyeye düşmeye çalışmak.
Bunu yapmanın iki olası yolu vardır.
Başlangıçta akademik performansı düşük olan bir kişinin çok çalışarak mevcut bir yüksek başarılılar grubuna katılmaya çalışması "yukarı doğru" bir örnektir.
"Yokuş aşağı" stratejisine örnek olarak, bir gruptaki en zayıf kişinin hızında tırmanmak verilebilir.

Öte yandan, "çekme" taktiklerine örnek olarak talep/entrika, makyaj/giyim, kıskançlık ve yardım verilebilir.

Ayartma ya da baştan çıkarma "Benim gibi ________ olmak ister misin? gibi diğer kişiyi sizinle ortak bir duruma yönlendirmeye çalışan bir davranıştır. Bu, diğer kişinin hareketini kendisiyle arasındaki psikolojik mesafeyi kısaltma, ona ıslak bir his verme yönüne getirmeye dayanır.
Makyaj yapmak ve giyinmek, kendi haline bırakılsa sizden uzaklaşacak olan diğer kişinin (özellikle karşı cinsin) size yönelmesini ya da görünüşünüzü dikkat çekici hale getirerek size dikkat etmesini sağlamaya çalışan eylemlerdir. (Onları kendinize çekmeye çalışan bir eylemdir.) Psikolojik olarak sizinle ilgilenmeyen diğerlerini de kendinize çekmeye ve onları size yaklaştırmaya yönelik bir eylemdir. Diğer kişinin dikkatini "çekme" gücünün ya da başka bir deyişle psikolojik çekimin burada devreye girdiği açıktır. Bu, diğer kişinin kendisine yaklaşmasını sağlayarak, diğer kişiye ıslak bir his vererek, diğer kişiye olan psikolojik mesafeyi azaltmaya yönelik psikolojik bir yönelimdir.
Kıskançlık kıskançlığında, bir başkasına (özellikle karşı cinse) yakınlaşmak için kendisinden uzaklaşmaya çalışan kişinin, diğer kişiden koparak kendisine geri çekilmeye çalışması, diğer kişiyi psikolojik olarak kendisine geri gelmesi için cezbetmesi açısından psikolojik çekim uygulamak olarak değerlendirilebilir.
"Çekme" stratejilerinden bazıları, seviye unsurlarına ek olarak şunları içerir.
1) "Yükseltme": sizden daha düşük seviyede olan bir rakibi sizinle aynı seviyeye yükseltmek.
2) "Alçaltma": Sizden daha yüksek seviyede olan bir rakibi kendi seviyenize indirmek için aşağı çekmek.
"Yükseltmeye" örnek olarak başkalarına yardım etmek veya onları kurtarmak, "alçaltmaya" örnek olarak ise kıskançlık nedeniyle başkalarını

aşağı çekmek verilebilir.
Kıskançlık, başlangıçta sizin seviyenizde olan ve psikolojik olarak birbirinize yakın olan birinin herhangi bir nedenle sizden daha iyi ve daha yüksek bir seviyeye çıkmaya çalışmasıdır (örneğin, işyerinde daha yüksek bir pozisyona terfi etmeye çalışması). Geride kaldığınız için (örneğin, diğer kişi işyerinde daha yüksek bir seviyeye terfi etmeye çalışmıştır) diğer kişiyi şu anda kaldığınız daha düşük bir seviyeye çekmek. (örneğin, skandallarını ifşa etmek.) Bunu yaparak, diğer kişiyi tekrar geri çekersiniz. (Aşağıya çekmek için.) Bunu yaparak, sizinle tekrar aynı psikolojik düzeyi paylaşmasını sağlamaya çalışın. (Örneğin, onların iş seviyesini sizinkiyle aynı yapmaya çalışın.) Bu şekilde, diğer kişiyle aranızdaki psikolojik mesafeyi kapatmaya çalışın. Bu zihnin işidir. Ortak psikolojik konuma bu güçlü yönelim ıslak bir his yaratır.
Yardım sizden daha fazlasıdır (örn. bir konudaki öğrenme düzeyi. Bir konuda sizden geride olan birinin öğrenme düzeyini yükseltmeye yardımcı olan araçların veya işlevlerin sağlanması). (örneğin, konuyu anlaşılması kolay bir şekilde öğretmek.) Sizinle diğer kişi arasındaki psikolojik benzerlik derecesini artırmak (örneğin, konuda yüksek not vermek), böylece onları size daha yakın bir seviyeye getirmek. (örneğin, konu hakkında birbirinizin yüksek notlarını işaretlemek) derecesini artırarak diğer kişiyi psikolojik olarak size yaklaştırmak (örneğin, söz konusu konu hakkında ortak bir konuşma seviyesine sahip olabilmek).
Bu psikolojik yakınlığın hem olumlu hem de olumsuz yönleri vardır. Olumlu tarafı, dostluk ve sevgide olduğu gibi sıcaklık ve "insanlık" getirir. Size dostça yaklaşan ve sizi seven insanlar, sevimli ve arkadaş canlısı olduklarına dair olumlu bir izlenim bırakırlar. Öte yandan, olumsuz yönleri arasında kişinin partnerine yapışmasının veya onun tarafından şımartılmasının neden olduğu kısıtlamalar, rahatsızlıklar ve sıkıntılar yer alır. Bu olumlu ve olumsuz yönler, ıslak bir kişiliğe ve tutuma sahip bir kişinin güçlü ve zayıf yönlerine doğrudan çevrilebilir.
Bir kişinin başka bir kişiye ısrarla bağlandığında veya onu kıskandığında hissettiği kısıtlanma ve engellenme duygusu, diğer kişiden gelen psikolojik çekimin sonucudur ve kişinin özgürce hareket etmesini engelleyen psikolojik kısıtlamanın sonucudur. Psikolojik bir kısıtlama hissi yaratılır ve kişi özgürce hareket edemez. Bunun bir sonucudur. Bu esaret ve kısıtlanma duygularının gücünü anketler ve görüşmeler yoluyla ölçerek, aslında görünmez bir güç olan ıslaklığın kaynağı olan psikolojik çekimi ölçebiliriz. Başka bir deyişle, diğer kişiye yakınlıkta (veya diğer kişiyle ilişkide) geçirilen sürenin

uzunluğu ve sıklığı ile diğer kişiye yakınlığı (veya diğer kişiyle ilişkiyi) sürdürmeye çalışan kişinin ısrarla diğer kişiyi takip etme, diğer kişiye yapışma veya sürekli konuşma ve kişi konuşmaya başladığında konuşmayı kesmeme gibi davranışlarının sıklığı psikolojik çekim olarak ölçülebilir. Çekimin gücü olarak ölçülebilir.

7. Psikolojik yakınlığa itici güç

Diğer kişiyle psikolojik yakınlığı sağlama ve sürdürme enerjisi, diğer kişiyle aramızdaki psikolojik mesafeyi kısa tutma işlevine sahiptir. Kişiler arası ilişkilerde karşılıklı yakınlığa yönelik bu yönelim, fiziksel moleküller arası kuvvetlere eşdeğer bir psikolojik çekimdir.

İnsanlar birbirlerine psikolojik olarak yakın olan kişileri (arkadaş, sevgili, aile...) arama eğilimindedir. Ya da tanıştığımız insanlarla daha fazla ortak yönümüz olmasına çalışırız. (Psikolojik yakınlık.) Ayrıca, karşınızdaki kişiyle çok fazla ortak yönünüzün olduğu bir durumu sürdürmeye çalışmak. (Psikolojik yakınlığı sürdürmek.) Birbirinize karşı psikolojik bir çekim durumu. İnsanlar temelde arayış açısından ıslaktır.

İnsanlar diğer kişi tarafından kabul edilmekten haz, reddedilmekten ise rahatsızlık duyarlar. İnsanlar kendileriyle ortak görüşlere sahip insanlarla bir arada olmayı tercih eder, kendilerinden farklı ve zıt görüşlere sahip insanlarla bir arada olmaktan hoşlanmazlar. Başkaları tarafından kabul edilmek, onların da sizinle aynı psikolojik konumda olduğunu, onlar tarafından reddedilmek ise sizinle aynı psikolojik konumda olmadıklarını göstermektir.

Sizinle aynı görüşte olan veya sizinle aynı fikirde olan insanlar kendilerini size yakın hissederler. Kişinin kendisiyle aynı görüşü paylaşan bir kişi, psikolojik mesafe alanında kendi konumuna yakındır (psikolojik mesafe küçüktür). Bunun nedeni psikolojik mesafe uzayında birbirlerine yakın olmalarıdır. Kendisiyle aynı görüşte olan bir kişi, psikolojik mesafe uzayında birbirine yakındır (yani psikolojik mesafe küçüktür) veya kendisiyle ortak bir konumu paylaşır.

İnsanlar kendileri gibi düşünen, yani psikolojik olarak kendilerine yakın olan insanlarla birlikte olmayı tercih ederler, böylece sadece kendi türleriyle birlik olma eğilimi yaratırlar. (Benzer tür yönelimi.) Bunun nedeni, kişinin kendisiyle benzer düşünen insanlar tarafından onaylandığını ve kabul edildiğini hissetmesinin psikolojik olarak zevkli olmasıdır. Bu hoş duygunun

peşinden gitmek için çevremizdeki diğer insanlara yakınlaşmaya çalışırız. Başka bir deyişle, düşüncelerimizi çevremizdeki diğer insanlarla paylaşabilmek için düşüncelerimizi onlara uyarlamaya çalışırız. Bize benzeyen, bizden hoşlanan ve bizim tarafımızda olan insanlarla yakınlık kurma ve işbirliği yapma arzusu, iyilik alışverişinde bulunma arzusu, senkronize olma ve trendleri takip etme arzusu gibi sosyal davranışlarımız, çevremizdeki diğer insanlarla psikolojik yakınlığın getirdiği hoş duygular tarafından motive edilir.
Öte yandan, sizden farklı düşünen, yani çıkarlarınıza karşı kayıtsız ve ilgisiz olan ya da fikirlerinizi reddeden insanlarla birlikteyseniz, kendinizi rahatsız (örn. rahatsız ve keyifsiz) hissedecek ve artık onlarla birlikte olmaktan keyif almayacaksınız. İnsanlar, kendi ilgi alanlarına kayıtsız kalan veya kendi görüşlerine katılmayan kişilerin yanında kendilerini rahatsız (örneğin, rahatsız ve keyifsiz) hissetme eğilimindedirler ve artık onlarla birlikte olmak istemezler. Psikolojik olarak bizden uzak olan biriyle birlikte olmaktan keyif almamamız, zihnimizde diğer kişiyle aramızdaki psikolojik mesafeyle orantılı olarak kendimizi rahatsız hissetmemizi sağlayan yerleşik bir mekanizmaya sahip olduğumuzun kanıtıdır.
Dolayısıyla insanlar, zihinlerinin omurgasında onları psikolojik olarak birbirlerine yakın olmaya iten bir güce sahiptir ve bu açıdan özünde ıslak varlıklardır. Bu dürtü insanları birbirlerine yaklaştırır ve bu da psikolojik olarak birbirlerine yakın olan insanların bir araya geldiği gruplar ve toplumlar yaratır.
İnsanların psikolojik olarak kendileriyle aynı ya da yakın olan insanlarla görüşmeyi tercih etmeleri ve psikolojik olarak kendilerinden uzak olan insanlarla arkadaşlık etmekten hoşlanmamaları, başkalarına psikolojik yakınlık duyduklarında kendilerini rahat hissettiklerinin kanıtıdır.
Karşımızdaki kişiye psikolojik yakınlık konusunda kendimizi iyi hissetmemizi sağlayan psikolojik mekanizmanın sonradan kazanılan bir özellik olmadığı, genetik olarak önceden belirlenmiş olduğu düşünülmektedir.
Diğer kişiye psikolojik yakınlık, hissettiğimiz psikolojik bir "sıcaklıktır". Bu sıcaklık, fiziksel yakınlık durumunda hissettiğimiz sıcaklık mekanizması ile aynıdır ve insanlar için en doğal ve hoş şeydir.
Evrimsel psikolojik perspektiften bakıldığında, birbirimize yakın olduğumuzda kendimizi tehlikeden korumamız ve hayatta kalmamız daha olasıdır, çünkü ihtiyaç anında birbirimize yardım etme olasılığımız daha yüksektir. İnsanlar birbirlerine yakın olduklarında kendilerini daha rahat

hissederler çünkü birbirlerine yakın olmayı tercih edenlerin zorlu ortamlarda hayatta kalma olasılığı tercih etmeyenlere göre daha yüksek olmuştur, bu nedenle sadece bu özelliği miras alanlar hayatta kalmıştır.
Psikolojik olarak etrafındakilerle birlikte olmamak, hoş olmayan bir yalnızlık ve izolasyon hissini beraberinde getirir. Psikolojik olarak kendilerine yakın olan insanların varlığında rahatlık hisseden bireylerin hayatta kalma olasılığı daha yüksektir çünkü bir organizma olarak hayatta kalma olasılıkları daha yüksektir. Bireylerin
Biyolojik bir perspektiften bakıldığında, aşağıdaki açıklama da mümkündür. Eğer diğer kişiyle psikolojik yakınlık içindeyseniz, diğer kişi de sizinle ortak bir duygu ve düşünce biçimine sahip olacaktır. Dolayısıyla, diğer kişiyi kendimizle aynı türden biri olarak görürüz ve diğer kişinin varlığını kendi bedenimizin bir uzantısı ya da uzantısı gibi algılarız.

Organizmada kendi kopyasını mümkün olan en geniş alana yaymak, uzun süre devam ettirmek için temel bir dürtü vardır. Genler tam olarak bu şekilde davranır.
Ancak, genetikle doğrudan ilgili olmayan edinilmiş ve kültürel yönlerde bile, kişinin düşünme ve hissetme biçimini uzun bir süre boyunca geniş bir alana yayma dürtüsü de vardır. Sadece genetik olarak değil, kültürel olarak da, diğer kişinin sizinle ortak bir yanı olduğunda, diğer kişide kendinizin bir kopyasını görmenin rahatlığını hissedersiniz. Bu eğilim sadece genetik olarak yakın ebeveyn-çocuk ilişkilerinde değil, aynı zamanda genetik olarak birbiriyle ilişkili olmayan arkadaş ve akran ilişkilerinde de görülür.
Genetik olarak birbirleriyle akraba olan kişiler (ebeveynler ve çocuklar) ortak bir genetik geçmişi paylaştıklarından, birbirlerini psikolojik olarak kendilerinin bir uzantısı olarak görme eğilimindedirler. Psikolojik olarak birbirine yakın olan diğer kişileri kendini genişletme nesnesi olarak görme eğilimi, genetik olarak birbiriyle akraba olan kişilerle sınırlı olmayıp, ortak ilgi alanlarına sahip olanlar gibi ortak konuları ve değerleri paylaşan kişiler arasında da yaygındır.
Örneğin, aynı demiryolu hobisini paylaşan insanların birbirleriyle dayanışma duygusuna sahip olmaları muhtemeldir, çünkü nerede yaşadıklarına veya yaşlarına bakılmaksızın birbirleriyle demiryolları hakkında konuşabilirler. Bunun nedeni, birbirleriyle psikolojik benzerliklere sahip olmalarıdır. Diğer kişiyle bu psikolojik ortaklığı hissetmek, diğer kişide kendilerinin bir uzantısını veya kopyasını görmelerini sağlar, bu da benliğin kimliğinin doğrulanmasına ve benlik ile diğer kişi arasında ayrım yapma ihtiyacına yol

açar ve benlik ile diğer kişi arasındaki psikolojik mesafeyi azaltır.
Diğer kişiye psikolojik olarak yakın olmak, kendimizin özdeşleşebileceğimiz kısımlarında bir artışa yol açar. Diğer kişiyle psikolojik ortaklığımızı artırarak, diğer kişide bulabileceğimiz kendimizin başkalığını da artırırız ve böylece diğer kişide kendimizin daha fazla kopyasını hesaplarız. Birbirimizle aramızdaki psikolojik mesafeyi azaltmaya yönelik psikolojik arzu, yani psikolojik yakınlık arzusu, genel olarak organizmanın kendini çoğaltma motivasyonuna dayanır.
İnsanların kendini çoğaltma ve genişletme yönündeki bu içsel yönelimi, psikolojik olarak birbirleriyle özdeşleşme ve birbirlerine yaklaşma yönelimini doğurur. Bu, insanlar ve birbirleri arasındaki "karşılıklı çekimin" birbirleriyle bir olma yönündeki psikolojik temelidir. Bu anlamda, karşılıklı çekimin ıslak karşılıklı bağımlılığının ardındaki itici güç, kendini çoğaltma ve genişletmeye yönelik bu içsel yönelimdir.
Dolayısıyla ıslaklık, bir araya gelmemizin ve birbirimizle ilişki kurmamızın ardındaki itici güçtür. İnsan kişiliğinin ıslaklığı, insan toplumunun oluşumunun ardındaki itici gücün kökeninde yer alır. Islak insanlar, birbirlerinden ayrı ve ilgisiz hareket eden kuru insanları birbirlerine bağlamaya ve ilişkilendirmeye çalışan "sosyal yapıştırıcı" olarak hizmet ederler.

8. Psikolojik uzaklığın (kuruluk) itici gücü

Her ne kadar yukarıdakilerle çelişiyor gibi görünse de, insanların da doğuştan birbirlerinden ayrılma ve kuruma dürtüsüne sahip olduğu düşünülmektedir. Başka bir deyişle, işleri farklı yapma ve birbirimize fazla yapışmama yönünde doğuştan gelen bir arzumuz var.

İnsanlar trendleri takip etmek gibi başkalarıyla aynı şeyleri yaparak psikolojik yakınlık ve ortaklığı korumaya çalıştıklarında, kendilerini tek tip ve birbirlerine karşı kişisel olmayan bir hale getirme eğiliminde olurlar ve birey bütünün içine gömülür. Bu, insanın doğasında var olan diğerlerinden sıyrılma, benzersiz olma ve toplumda adını duyurma arzusudur. (Toplumsal şöhret kazanmak, edinilmiş kültür açısından kişinin özgün yavrularından mümkün olduğunca çoğunu topluma yaymak). Kişinin bunun için duyduğu

arzuyla çelişmek. (Bu arzu da muhtemelen doğuştan gelmektedir).

Ayrıca, insanlar çok yapışkan olduklarında, doğal olarak kuru olma, kendi mahremiyetlerine sahip olma, kendi alanlarına sahip olma, gitmek istedikleri yöne gitme vb. arzusu duyarlar.

Bu durumda yalnız yaşayamayız ve kuru bağımsızlık ve kendine güven fikrini ne kadar savunursak savunalım, sonunda başkalarıyla karşılıklı bağımlılık ilişkisi içinde oluruz. Öte yandan, kuruluğa yönelenler, kendilerinde olmayanı ve kendilerinde eksik olanı birbirlerinde arama eğilimindedirler ve birbirlerine benzemezken "karşılıklı tamamlama" yönünde hareket etmeye çalışırlar. Bir başka deyişle, birbirinden farklı ve psikolojik olarak birbirine uzak olan insanlar birbirlerine yardım ettiklerinde, bu bir sosyal iş bölümü şeklini alır. Bu açıdan toplumsal iş bölümü, insanlar arasındaki kuru bağın bir tezahürüdür.

9. homofobi ve psikolojik çatişmalar

Bunun doğası yukarıdakinden biraz farklıdır, ancak kendi türünüzden biri sizin için istenmeyen bir şekilde davranıyorsa, onun türünden olduğunuzu inkar etme eğiliminde olacaksınız. Akraba nefreti budur.

Örneğin, sessiz olmayı seven bir demiryolu hayranı, kendi türünden insanların bir istasyonda veya başka bir yerde nadir bulunan bir arabanın etrafında kendisinden beklenen sınırların ötesinde eğlendiğini gördüğünde rahatsız olabilir ve kendi türünden sayılmak istemediği için duruma kayıtsızmış gibi davranarak oradan ayrılmak isteyebilir.

Bu tür psikolojik çatışmaların, bir tarafta aynı sınıftan ve psikolojik olarak sizden uzak gibi görünen, ancak diğer tarafta aynı zamanda inkar etmek ve psikolojik olarak uzak durmak istediğiniz türden değerlere sahip biri olduğunda ortaya çıktığı düşünülmektedir.

İki kişiyi dışarı çıkardığınızda, bir ilgi alanında (demiryolu ilgileri) benzer ve mesafe olarak yakınlar, ancak başka bir ilgi alanında (sessiz olmayı mı

severler, yoksa gürültü yapmayı mı?) O zaman, sevgililer/arkadaşlar vb. arasında bile taban tabana zıt görüşlere sahip oldukları ve birbirlerinden uzak oldukları sıklıkla görülebilir.

Aynı anda birden fazla ve çeşitli ilgi alanlarına ve bunlarla ilgili çeşitli değerlere sahip olan kişiler, aynı kişiyle çıkarken bile bir ilgi alanında yakın olup diğerinde yakın olmayabildikleri için, zaman zaman diğer kişi hakkında samimi ve ıslak hissedebilir, hemfikir oldukları mesafe açısından birbirlerine yakın olduklarını hissedebilir, diğer zamanlarda ise fikirleri çatışan uzak bir yabancı gibi hissedebilir, yabancılaşmış ve kuru hissedebilirsiniz. Psikolojik mesafeyle ilgili bu psikolojik çelişkiler ve çatışmalar, başkalarıyla ilişki kurarken herkesin başına gelebilir.

(Not.
Bu durumda, her bir değer teker teker bir domino taşı olarak temsil edilebilir ve her bir kişi bir domino taşı dizisi olarak görülebilir.
Ayrı bir bölüme bakınız.

10. merkezi ve çevresel kaygılar ve genel kişilerarası psikolojik mesafeyi belirleme süreci.
O halde, bir insan kendisi ile karşısındaki kişi arasındaki, ilgi alanlarına bağlı olarak çeşitli şekillerde değişen psikolojik mesafeyi nihai ve kapsamlı olarak nasıl belirler?

Bu durumda elimizde iki tür çıkar vardır: merkezi ve birincil çıkarlar ile çevresel ve ikincil çıkarlar. Öte yandan, çevresel ve ikincil çıkarlar ilgisiz değildir, ancak benim için merkezi değildir ve o kadar da önemli ya da önemsiz değildir.

Aynı merkezi çıkarı paylaşan ve bu merkezi çıkar konusunda aynı fikirde olduklarını, birbirlerine yakın olduklarını hisseden kişiler, çevresel çıkarlar konusunda biraz farklı düşünseler ve birbirlerinden uzak olsalar bile, temelde aynı türden insanlar olduklarını, birbirlerine yakın olduklarını hissetmelidirler. (Birbirlerinin merkezi çıkarlarında bir değişiklik olmadığı

sürece.) Ve arkadaş ve sevgili olarak yakın ve samimi olmaya devam etmeleri beklenir.

Öte yandan, çevresel kaygılar konusunda ne kadar aynı fikirleri paylaşırlarsa paylaşsınlar, temel merkezi kaygıyı paylaşmayan veya merkezi kaygı konusunda birbirleriyle aynı fikirde olmayan ve birbirlerinden uzak olan kişilerin, sonuçta yabancı olduklarını fark etmeleri ve ayrılıp kendi yollarına gitmeleri muhtemeldir.

Kısacası, bir kişi için, paylaşılan temel ilgi alanlarının varlığı ya da yokluğu ve temel ilgi alanları konusunda diğer kişiyle olan fikir ve değer yakınlığının, diğer kişiyle olan genel psikolojik mesafenin ana belirleyicileri olduğu düşünülmektedir.

Diğer kişi ile genel psikolojik mesafeyi hesaplama yöntemleri şunlardır.

(1) Katılımcılardan kendi ilgi alanlarından yaklaşık beş ya da altı tanesini listelemelerini isteyin, iki partnerin ilgi alanlarını özetleyin ve ardından kendilerinin ve partnerlerinin ilgi alanlarının her biri için sahip oldukları ilgi derecesini (merkezden çevreye) ve değerleri (örneğin, hoşlanma ve hoşlanmama) belirtmelerini isteyin.

(2) İki kişi arasındaki merkezi ilginin içeriği arasındaki anlaşma derecesini hesaplayın. Örneğin, her ikisi de otomobillere karşı merkezi bir ilgiyi paylaşıyorlarsa, anlaşma derecesi yüksek olacaktır.

(3a) Kendilerinin ve diğer kişinin bu kez gündeme getirdikleri ilgi alanlarının her biri hakkındaki görüşleri ve değerleri arasındaki anlaşma derecesini hesaplayın. Örneğin, iki kişi aynı "araba" ile ilgileniyor olsa bile, biri "arabalar havalı, bu yüzden en kısa zamanda bir tane sahibi olmak istiyorum (arabaları severim)" ve diğeri "arabaları severim. (Arabaları severim)" ve diğer kişi "Araba emisyonlarını sevmiyorum ve küresel ısınmayı önlemek için insanların araba kullanmasını engelleyecek bir hareketi desteklemek istiyorum (Arabalardan nefret ederim.) (3) Diğer taraf "Araba emisyonlarını sevmiyorum ve küresel ısınmayı önlemek için araba kullanmama hareketini desteklemek istiyorum (Arabalardan nefret ederim)" diye düşünüyorsa, fikir ve değerlerin uyuşma düzeyi düşüktür.

(3b) Her bir ilgi alanı için puan, her bir kişinin birden fazla ilgi alanı için bir puan elde etmek üzere, iki kişinin her bir ilgi alanına ilişkin görüş ve değerleri arasındaki anlaşma derecesinin her bir kişinin konuya olan ilgi derecesi ile çarpımının toplamı olmalıdır.

Yukarıdaki (2) ve (3)'ün değeri ne kadar yüksekse, iki taraf arasında algılanan mesafe de o kadar yüksektir.

(3)'teki çoklu ilgi alanları için toplam puan sayısına gelince, ortağın merkezi ilgisindeki farklılık nedeniyle toplam puan sayısının ortağınkinden farklı olması mümkündür. Eğer bir kişi kendisi için merkezi ilgi alanı olan konuda daha yüksek sayıda uyum puanına sahipse (ancak bu diğer kişi için çevresel ilgi alanı ise), diğer kişi de kendisi için merkezi ilgi alanı olan konuda daha yüksek sayıda toplam uyum puanına sahiptir (ancak bu diğer kişi için çevresel ilgi alanıdır). Diğer kişinin merkezi ilgi alanına giren konuda yüksek bir uyum puanı vardır (ancak diğer kişi için çevresel ilgi alanıdır), bu nedenle yüksek bir uyum toplam puanı ile diğer kişiye yakın hisseder. Buna karşılık, diğer kişinin merkezi ilgi alanına giren konuda düşük bir uyum puanı vardır. Buna karşılık, diğer kişinin diğer kişiyle olan uyumu, kendisini ilgilendiren merkezi konuda düşüktür. Sonuç olarak, çoklu ilgi alanlarının düşük uyum puanı nedeniyle diğer kişi ile aralarındaki mesafenin uzak olduğunu hissedebilirler.

Bu nedenle, aralarındaki genel psikolojik mesafeyi belirlemek için yukarıdaki (3)'ü kullanmak yeterli değildir, ancak yukarıdaki (2)'yi (3) ile birlikte kullanmak gerekir.

Bununla birlikte, insanların temel ilgileri zaman içinde veya çevredeki değişikliklerle değişir. Bir zamanlar aynı temel ilgi alanlarını ve görüşleri paylaşan arkadaşların, zaman geçtikçe farklı ilgi alanlarına dalıp birbirleriyle anlaşmazlığa düşmeleri nedeniyle birbirlerinden uzaklaşmaları alışılmadık bir durum değildir. İnsanlar arasındaki psikolojik mesafenin de bu tür ilgi kaymalarıyla birlikte değiştiği söylenebilir.

Referanslar

Yamane, Ichiro (1987) Psikolojik Mesafe ve Tanıdıklık Düzeyinin Etkilerine Dayalı Kişilerarası Deneyimlerin Analitik Psikolojisi 57(6):329-334

Kuru ve ıslak davranış kalıplarının çıkarılması

İlk yayın tarihi 1992-2005.05

Bu çalışmada, kuru-ıslak boyutta olduğu düşünülen insan davranış kalıplarının doğasını ayrıntılı olarak araştırdık.

Bu çalışmada ilk olarak, insanların kuru-ıslak davranış kalıplarının sırasıyla gaz ve sıvının moleküler hareket kalıplarıyla ilişkilendirilebileceği hipotezini ortaya koyduk. Eğer insanlar moleküller kadar küçük parçacıklarla karşılaştırılırsa, kuru insanların davranışları gaz moleküllerininkiyle aynıdır ve ıslak insanların davranışları sıvı moleküllerininkiyle aynıdır, moleküller ve insanlar arasındaki ortak davranış kalıplarını "gaz = kuru" ve "sıvı = ıslak" olarak sınıflandırdık (1992 civarında, (O zamanki belgelere bir bağlantı için buraya tıklayın). Bu önemli bir noktadır.

Öte yandan, Japon ve Batı kültürlerinin geleneksel karşılaştırmalı teorisinde, Japon kültürünün ıslak ve Batı kültürünün kuru olduğu sıklıkla açıklanmıştır (örneğin, Yukio Matsuyama (1978), Kanji Nishio (1969)). Sugimoto ve Maoa (1982) gibi bazıları Japonya'nın kuru ve Batı'nın ıslak olduğunu ileri sürdüğü için bu izlenimin gerçekten doğru olup olmadığı ayrı bir teyit konusudur, ancak bugüne kadar Japon ve Batı kültürlerini karşılaştırırken

kuru-ıslak ekseninde görme fikrine özel bir itiraz gelmemiştir.

Kuru-yaş davranış kalıplarını incelemek için, Japonya da dahil olmak üzere Doğu Asya'daki insanların kendi davranış kalıplarının ıslak ve Batı'nın davranış kalıplarının kuru olduğu izlenimine sahip oldukları varsayımına dayanarak ve aynı zamanda Japonya ve dünyanın geri kalanındaki insanların "gaz" ve "sıvı "nın kuru olduğu varsayımına dayanarak kendi davranış kalıplarının ıslak ve Batı'nın davranış kalıplarının kuru olduğu izlenimine sahip oldukları gerçeğini göz önünde bulundurarak çok çeşitli farklı düşünme biçimlerini incelemeye çalıştım. Karşılaştırmalı Japon ve Batı kültürlerine ilişkin literatür taraması yaklaşık 20 ila 30 kitap (sadece araştırmacılar tarafından yazılan akademik kitaplar değil, aynı zamanda gazete muhabirleri ve işadamları tarafından yazılan makaleler de dahil) üzerinden yapılmıştır. Kuru ve ıslak davranışların doğasını anlamak için Japon ve Batı kültürleri üzerine 20 ila 30 kitabın (sadece akademik kitaplar değil, aynı zamanda gazete muhabirleri ve işadamları tarafından yazılan makaleler) literatür taraması yapılmıştır.

Referans: Japonya, Doğu Asya ve Batı Kültürü Üzerine Karşılaştırmalı Literatür (～1993)

Fumio Aoyagi: Japonya'da Suç ve Ceza 1980 Daiichikoki Yayıncılık
Benedict, R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948 (örneğin "I'll be back")
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry, 32 1969
Clark, G. Japon Kabilesi: Origins of a Nation's Uniqueness, 1977 (Masumi Muramatsu tarafından çevrilmiştir)
Japonlar: Benzersizliğin Kaynağı - Simul Yayınları 1977)
Kenro Doi, Amae 1971 Kobundo'nun Yapısı
Ederer, G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag (çeviren Yasushi Masuda) Winner: Japonya'nın Gizemli Kahkahası
1992 Diamond)
Reona Esaki: Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya: New York'ta Düşünmek 1980 Yomiuri Shimbun
Hamaguchi Keitoshi "Japonluğu Yeniden Keşfetmek" 1977 Nihon Keizai Shimbun
Shuji Hayashi, Yönetim ve Kültür 1984, Chuokoronsha

Inui Yu Japonlar ve Yaratıcılık - Bir Bilim ve Teknoloji Ulusunun Gerçekleşmesi İçin 1982 Kyoritsu Yayını
Eiichiro Ishida, Tozai-sho, Japonya, Batı, İnsan 1967 Chikuma Shobo
Takeshi Ishida Japon Siyasi Kültürü: Uyum ve Rekabet 1970 Tokyo Üniversitesi Yayınları
Tatsuko Iwata Japonya Yönetim Organizasyonu 1985 Kodansha
Shintaro Kasa, Şeyleri Görme Biçimi Üzerine 1950 Kawade Shobo
Kawai Hayao Anne Derneği ve Japon Patolojisi 1976 Chuokoronsha
Takenobu Kawashima Japon Toplumunda Aile Yapısı 1950 Nippon Hyoronsha
Kenrick, D.M., Komünizmin İşlediği Yer: Rekabetçi-Komünizmin Başarısı Japonya'da, 1988, Charles E. Tuttle Co.
Toshi Kimura İnsanlar ve İnsanlar Arasında: Japonya Üzerine Psikopatolojik Bir Teori 1972 Kobundo
Shozaburo Kimura, Avrupa ile Diyalog 1974 Nihon Keizai Shimbun
Junichi Kyogoku, Japon Politikası 1983 The University of Tokyo Press
Masao Maruyama: Japonya Fikri 1961 Iwanami Shoten
Mitsukichi Masuda: Amerikan Ailesi, Japon Ailesi 1969 Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura A.B.D. Sararimanjyo 1981 Toyokeizai Shinposha
Yukio Matsuyama, Benshuku'nun Teşviki 1981 Asahi Shimbun
Masao Miyamoto, Ofis Kuralları 1993 Kodansha
Nakane Chie Tezoku Toplumunda İlişkiler 1967 Kodansha
Nakagawa Takeshi: Filipinler'in Gizemleri: Modern Olmayan Bir Toplumda Psikoloji ve Davranış 1986 Nihon Hoso Kyokai
S.K. Nettle ve Kunitomo Sakurai: Japon Entelektüel İklimi ve Bilim 1989 Chirinshokan
Kanji Nishio: Avrupa'da Bireycilik 1969 Kodansha
Junichi Nishizawa: Diktatörlük 1986 Başkanlık Savaşında
Tatsushi Ozuki: Ellerde Japon, ayaklarda Batı 1989 Tokuma Shoten
Reischauer,E.O., Günümüzde Japonlar: Değişim ve Süreklilik, 1988, Charles E. Tuttle Co. Inc.
Stewart, E.C., Amerikan Kültürel Kalıpları Kültürler Arası Bir Perspektif 1972 Inter-cultural Press (Akimoto Kume tarafından çevrilmiştir, 1982 Sogensha)
Yoshio Sugimoto ve Ross Maoa: Japonlar "Japon" mu?
Hideo Suzuki: Ormanda Düşünmek / Çölde Düşünmek 1978 Nippon Hoso

Kyokai
Ryoko Tsuneyoshi: İnsani Gelişimde Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri Karşılaştırması: Gizli Müfredat 1992 Chuokoronsha
Watsuji Tetsuro Fudo: Antropolojik Bir Çalışma, 1935 Iwanami Shoten
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (Çeviren Midori Matsui, Chrysanthemum and Bat 1991, Bungeishunju)

Bu çalışmanın sonuçlarına dayanarak, kuru-ıslak olduğu varsayılan davranış kalıpları ilk olarak kabaca yaklaşık 30 olarak belirlenmelidir. (1993 civarı.) Yaptığımız ilk şey, kuru-ıslak olduğu varsayılan 30 kadar davranışı belirlemek oldu. Daha sonra, araştırmayı mümkün olduğunca çeşitli ve kapsamlı hale getirmek için daha spesifik ve ayrıntılı ayrıntılara sahip yaklaşık 60 ila 70 davranış seçildi. (1996-97 civarı.) Bu dönemde, birbiriyle örtüşen öğeleri makroskopik bir bakış açısıyla sürekli olarak gruplandırmak ve kategorize etmek için KJ yöntemini kullandım ve "bireycilik-kolektivizm" ve "liberalizm-düzenlemecilik" gibi geniş davranış kategorileri çıkardım. (~1999.)

Ayrıca, içerik olarak mevcut geniş kategorilere benzeyen, ancak nüans ve perspektif açısından farklı olduğu düşünülen davranışlar, mevcut olanlardan ayrı olarak kategorize edilmiştir. Ayrıca, kategorizasyon maddelerini çıkarma işi KJ yöntemi kullanılarak yazar tarafından tek başına yapılabildiğinden ve ilk çalışmada yeterli sayıda (ondan fazla) kategorizasyon maddesi hemen elde edilebildiğinden, faktör analizi gibi herhangi bir istatistiksel analiz yöntemi kullanılmamıştır. (Daha sonra faktör analizi yapma fırsatımız oldu).

Kuru/ıslak olduğu düşünülen davranışlar için ayrıntılı maddelerin çıkarılması ve sınıflandırılmasının yapıldığı ana dönem 1992-1999 yılları arasındaki 5-6 yıllık dönemdir, ancak daha sonra aralıklı olarak maddeler eklenmiş ve sınıflandırılmıştır. Maddelerin çıkarılması ve sınıflandırılması yazar tarafından tek başına yürütülmüştür (çıkarma ve sınıflandırma işlemlerinde hiçbir ortak çalışmacı yer almamıştır). (Ayıklama ve sınıflandırma için herhangi bir işbirlikçi olmamıştır.

Belirli davranışsal öğelerin çıkarılması sürecinde, daha fazla tabakalandırma ve alt bölümlere ayırma gibi sınıflandırmanın gözden geçirilmesi ve revize

edilmesinin gerekli olduğu bazı durumlar olmuştur ve bu nedenle sınıflandırma duruma göre esnek bir şekilde değiştirilmiştir. Var.

İnternet anketi araştırması, bu şekilde toplanan ve kategorize edilen kuru-ıslak davranış kalıplarının, gerçek gaz ve sıvı moleküler hareket kalıplarıyla, özellikle de aktivite ve hareketliliğin varlığı veya yokluğu ve psikolojik olarak yakın yönelimin gücü ile analoji yoluyla açıklanabileceğini doğrulamıştır. Daha fazla bilgi için, kuru ve ıslak davranış kalıplarının ayrıntılı sınıflandırması ve açıklaması için bağlantıya bakınız.

Referanslar.

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Avrupa'da Bireycilik, Kodansha
Sugimoto, Yoshio ve Ross Maoa (1982) Japonlar "Japon" mu? - Uzmanlığın Ötesinde ve Çoğulculuğa Doğru - Toyo Keizai Inc.

Domino Dizisi Değerlerinde

İlk olarak Eylül 2006'da yayınlandı

Bireylerin psikolojik yakınlığı ve uzaklığı ile ilgili olarak her bir kişinin değerleri ve görüşleri bireysel domino taşları olarak görülmekte ve her bir kişinin bu domino taşlarının bir dizisi veya toplamı olarak bir görünümü sağlanmaktadır.

İnsanlar aynı anda birden fazla yön ve ilgi alanı hakkında çeşitli değer ve görüşlere sahiptir; bu da DNA dizisini takip eden bir domino dizisi şeklinde kavranabilir.

Bu, DNA dizisi gibi bir değerler ve görüşler domino dizisi şeklinde kavranabilir.

Her bir kişi teker teker değer ve görüşlerden oluşan bir domino taşı koleksiyonu olarak görülebilir.

Bu domino taşları dizisinin bir kısmı, örneğin münzevi bir kişilik gibi genetik olarak belirlenirken, diğerleri, örneğin bir kişinin trenleri sevip sevmemesi gibi, sonradan edinilir.

Her şeyden önce, sahip olduğumuz ve sahip olmadığımız değerlerimiz vardır ve bunlar domino taşlarının varlığı ya da yokluğu ile temsil edilir. Domino taşları sahip olduğumuz değerlerdir ve domino taşlarının olmaması sahip olmadığımız değerlerdir.

Bir alanla ilgilenen bir kişinin o alanda yan yana birçok domino taşı vardır ve ilgilenmeyen bir kişinin o alanda gizlice domino taşları vardır.

İkinci olarak, aynı domino taşları farklı renklerde olabilir. Aynı konuya (örneğin nükleer enerji) ilgi duyuyor olabilirler, ancak aslında bir kişi konudan (nükleer enerji) yana, diğeri ise konuya karşı olabilir.

Bu durumda, konudan yana olan bir kişinin beyaz bir domino taşına, konuya karşı olan diğer kişinin ise siyah bir domino taşına sahip olduğu söylenebilir.

Paylaşılan değerler, iki kişinin aynı domino taşlarını aynı alanda tutması ve aynı renk domino taşlarına sahip olması şeklinde ifade edilebilir.

Farklı insanlar farklı domino dizilimlerine sahiptir ve bir kişinin bir alanda aynı renk domino taşlarına sahip olması, ancak başka bir alanda olmaması veya sahip olsalar bile farklı renklerde olması normaldir.

Ve ikisi arasında sahip oldukları domino taşlarının ortaklığının aralarındaki psikolojik mesafeyi belirlediği söylenebilir.

Eğer bir domino taşını paylaşıyorlarsa psikolojik olarak birbirlerine yakındırlar; eğer bir domino taşını paylaşmıyorlarsa uzaktırlar.

Aynı domino taşını paylaşanlar ıslak bir ilişkiye, paylaşmayanlar ise kuru bir ilişkiye girerler.

Islak motivasyon birbirleriyle aynı domino taşlarına sahip olmak, kuru motivasyon ise birbirleriyle farklı domino taşlarına sahip olmaktır.

Bazı insanların çok sayıda domino taşı vardır, bazılarının çok sayıda, bazılarının ise az sayıda.

Ayrıca, bazı domino taşları bir kişinin hayatta kalmasına yardımcı olurken bazı domino taşları işe yaramaz. Domino taşları çevre tarafından ortadan kaldırılır. Bu bakımdan domino taşlarına yapılan muamele genlere yapılan muamele ile aynıdır.

Değer dominolarının özü doğrudan kişinin genetiğine bağlı olabilir ve bir genle aynı olabilir ya da sinir sistemindeki bir grup öğrenilmiş nöronal devre olabilir.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

Kuru/ıslak tutumun artıları ve eksileri

(c)2002.12 İlk yayınlanma

Aşağıda kuru veya ıslak tutumun avantaj ve dezavantajlarının bir özeti yer almaktadır.
Daire bir gücü, x ise bir zayıflığı göstermektedir.

Tablo 34

Dört tip kuru/ıslak kişiliğin anlaşılması

Kişiliğin kuru-ıslaklığı daha önce düşünüldüğü gibi tek bir boyutta hizalanmamıştır, aksine kuruluk ve ıslaklık bir bireyin kişiliğinde aynı anda ayrı ayrı, bağımsız ve paralel olarak mevcuttur ve bazı insanlar hem kuruluğa hem de ıslaklığa sahip olabilir.

Bu sitedeki önceki araştırmalar (2001 bahar sezonundan önce) kişiliği "kişiliğiniz çok kuru - biraz kuru - nötr - biraz ıslak - çok ıslak" gibi tek bir kuru-yaş boyutunda değerlendirme yaklaşımını benimsemiştir.
Bu durumda, aslında iki tür nötrlük vardır: kuru-ıslak-nötr (hiçbiri). ve "çok (oldukça) kuru" ve "çok (oldukça) ıslak" cevaplarının çok sayıda olduğu nötr ve "çok (oldukça) kuru" ve "çok (oldukça) ıslak" cevaplarının yarım düzine veya daha fazla olduğu nötr. Birincisi "(kuru-ıslak) farklılaşmamış" olarak adlandırılabilirken, ikincisi "(kuru-ıslak) karmaşık/çelişkili" olarak adlandırılabilir. İkinci durumda, benliğin kuru ve ıslak davranışlar arasında seçim yaparken çatışmaya eğilimli olduğu düşünülmektedir.
İkinci durumda kuruluk ve ıslaklık geçmişte düşünüldüğü gibi tek bir boyutta değil, birbirinden ayrı, bağımsız ve birbirine paraleldir. İki taraf

birbiriyle çelişir ve çatışır. (Conflict.) Böyle bir durumda yüzeye çıkmalarının mümkün olduğu söylenebilir.
Gelecekte kuruluk ve ıslaklığın ayrı ayrı ve bağımsız olarak ölçülmesi daha doğru olacaktır.

Tablo_35

Bunun dört türden birine indirgenebileceğine inanıyoruz

(Yukarıdakiler hakkında daha fazla bilgi için Kaynaklar bölümüne bakınız).

Ruh sağlığı açısından bakıldığında, kişinin kuruluk/ıslaklık tutumunu benimsemek zorunda olduğu bir aşamada birini veya diğerini kolayca seçebildiği hem saf kuru hem de saf ıslak en iyisiyken, hem kuruluk hem de ıslaklığın aynı anda ve çelişkili bir şekilde ortaya çıktığı birleşik/çatışmalı tipin önemli bir sorun olduğu düşünülmektedir.

(c) 2001.8 İlk yayınlandığı yer

Kuru ve ıslak kişiliklerin ve tutumların faktör analizi

2001.03-2005.04İlk yayın

Bu bölümde, kuru ve ıslak olduğu varsayılan kişiliklerin ve tutumların manuel olarak değil, halihazırda oluşturulmuş istatistiksel yöntemlere dayalı

olarak sınıflandırılmasının sonuçlarını açıklıyoruz. Başka bir deyişle, İnternet kullanıcılarının psikolojik bir test şeklindeki yanıtlarının sonuçları, bir faktör analizi yapmak ve çıkarılan faktörlerin içeriğini açıklamak için kullanılmıştır.

Analitik bakış açılarının birbiriyle örtüştüğü geleneksel manuel, öznel kategorizasyonun gerçekten geçerli olup olmadığını ve bu süreçte gözden kaçan herhangi bir sınıflandırma olup olmadığını doğrulamak için, birbirinden tamamen bağımsız analitik bakış açılarını ortaya çıkarabilecek faktör analizinin uygulanması gerekmektedir.

Bu nedenle, çok sayıda katılımcıdan, daha önce ayrıntılı kişilik ve tutum maddeleri olarak çıkarılmış olan tutarlı bir madde seti (madde sayısının 10 katından fazla) şeklindeki bir psikolojik testi yanıtlamalarının istenmesine ve sonuçların faktör analizine uygulanmasına karar verilmiştir.

Psikolojik test yanıt maddeleri, önceki bir anket sonucunda önemli ve farklı kuru/ıslak olarak değerlendirilen 66 maddenin kuru ya da ıslak tanımlarını gösterecek şekilde rastgele seçilmiştir. Her bir madde 5 puanlık bir ölçekte derecelendirilmiştir (Çok doğru. Biraz doğru. Hiçbiri. Pek doğru değil. Biraz doğru. Tüm maddelere 5 puanlık bir ölçek kullanarak cevap vermeleri istenir (çok kuru için 2 puan, biraz kuru için 1 puan ve çok kuru değil için 1 puan) ve her sonuç 5 puanlık bir ölçekte derecelendirilir. Biraz kuru 1 puan. Hiçbiri için 0 puan. Biraz ıslak - 1 puan. Çok ıslak - 2 puan).) ve katılımcılara geri bildirimde bulunulmuş ve puanlar yanıt veri dosyasında saklanmıştır.

Katılımcılardan soruyu yanıtladıklarında kendilerini kişisel olarak tanımlamaları için bir takma ad vermeleri istenmiştir. Buna ek olarak, yanıt verilerinin kasıtlı olarak vandalizme uğrayabileceği öngörüsüyle, vandalları bu tür eylemlerde bulunmaktan caydırmak için psikolojik test yanıtları sırasında verilerin perde arkasında toplandığına dair herhangi bir işaret verilmemiştir.

Psikolojik test Şubat 2001 ortasında yaklaşık bir hafta boyunca uygulanmış ve 1046 katılımcıdan yanıt alınmıştır. Elde edilen yanıt verileri, faktör analizi ile faktör çıkarımı için istatistiksel analiz yazılımı (StatView 5.0) ile çalıştırılmıştır. Cevaplayıcıların her bir maddesine benzer yanıt verme eğiliminde olan maddelerin aynı faktöre ait olduğu kabul edilmiştir.

Faktör çıkarımı ana faktör yöntemiyle yapılmış ve değerleri dönüştürmek için ortogonal ve varimax rotasyonu kullanılmıştır. Faktörler, analiz 1.0 ve üzeri özdeğerlerle sınırlandırılarak analiz edilmiştir. Her bir yanıt maddesi yalnızca faktör yükleri 0.400'den büyük veya eşit olduğunda analiz edilmiştir.

Faktör analizi sonucunda özdeğeri 1.0 veya daha yüksek olan toplam 16 faktör çıkarılmıştır.
Genel olarak, çıkarılan faktörler manuel olarak sınıflandırılan ve çıkarılanlarla hemen hemen aynı veya daha ayrıntılıdır.
Manuel sınıflandırmada ortaya çıkan ancak faktör analizinde ortaya çıkmayan faktörler sempatik yönelim, çeşitliliğe saygı, sebat ve özgünlük ile ilgili faktörlerdir.
Öte yandan, faktör analizinde ortaya çıkan ancak manuel sınıflandırmada yer almayan faktörler, grup önceliği - bireysel öncelik (faktör 6), ailedeki kişi sayısını sınırlama - diğer ülkelere ilgiyi sürdürme (faktör 7) gibi sınırlama ile ilgili bakış açısı ve insanlara ilgi - insan dışı materyallere ilgi (faktör 9) gibi ilgi ile ilgili bakış açısıdır.
Aşağıda, çıkarılan faktörlerin tablo biçiminde ayrıntılı bir açıklaması yer almaktadır.

Tablo 36

Tablo 37

[Arka plan]

Kuru-Islak Davranışları Bilmenin Önemi

2003.12-2004.10İlk yayın

İşte kuru/ıslak davranışları bilmenin neden önemli ve anlamlı olduğuna dair bir özet. Özellikle, dünyanın dört bir yanındaki ülkelerin sosyal karakterini anlamak için yararlıdır. (örneğin, Japon ve Batı kültürlerinin karşılaştırılması) Sosyal davranış açısından kadın ve erkek arasındaki cinsiyet farklılıklarının bilinmesi.

Aşağıda kuru ve ıslak davranış kalıplarını bilmenin neden önemli olduğu özetlenmiştir.

(1) Kuru-ıslaklık boyutu, dünya genelindeki ülkelerin ulusal ve sosyal karakterlerini psikolojik açıdan analiz ederken önemli bir rol oynar. Örneğin, her kültürü çevreleyen doğal ortamla ilgili olarak, "Kuru ortam = göçebe/pastoral kültür (örneğin, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri) = kuru davranış kalıpları. Nemli ortam = göçebe/pastoral kültür (örneğin Japonya, Doğu Asya) = nemli davranış kalıpları. Bu korelasyonu kurarak, kuru-yaş boyutu dünya kültürlerini kategorize etmeyi ve anlamayı kolaylaştırma etkisine sahiptir.

Örneğin, Japon kültürü ve Batı kültürü üzerine yapılan geleneksel karşılaştırmalı çalışmalarda genellikle Japon kültürünün ıslak, Batı kültürünün ise kuru olduğu varsayılmıştır. (örneğin, Yukio Matsuyama (1978), Mikiji Nishio (1969), vb.)

Şimdiye kadar, Japon (Batı) davranış kalıpları kolektivist (bireycilik), çevreye sempatik (sempatik olmayan), duygusal ve irrasyonel (bilim ve rasyonellik), dış dünyaya kapalılık (açıklık), kıdem, emsal ve geleneğe vurgu (özgünlüğe vurgu), düzenleme tercihi (liberalizm) ve dış baskı olmadan hareket etme isteksizliği (aktif) olarak tanımlanmıştır. Başka bir deyişle, Japon (Batılı) davranış kalıplarının çoğu kuru-ıslaklık açısından kapsamlı bir

şekilde açıklanabilir. Kısacası, Japon (Batı) davranış biçimlerinin çoğu şu anda kuru-ıslaklık açısından kapsamlı bir şekilde açıklanabilir.

Japonya'nın ıslak ve Batı'nın kuru olduğu izleniminin gerçekten doğru olup olmadığı, "Japonya'nın kuru ve Batı'nın ıslak" olduğunu savunan Sugimoto ve Maoa (1982) tarafından ele alınması gereken bir sorudur, ancak bugüne kadar, Japon ve Batı kültürlerini karşılaştırmak için kuru-ıslak ekseninin bir temel olarak kullanılmasına özel bir itiraz gelmemiştir.

(2) Erkeklerin ve kadınların sosyal psikolojik davranış kalıpları, sırasıyla erkeklerin kuru ve kadınların ıslak olarak anlaşılmasıyla ayrıntılı olarak açıklanabilir.

Kadınlar grup oluşturmak ve grup halinde hareket etmek isterler. (Tuvalete giderken birbirlerini takip etmeyi tercih ederler.) Erkekler ise tek başlarına hareket etmeyi tercih ederler. (Kolektivizm-bireycilik)
Kadınlar moda dergilerini okumayı severler çünkü çevrelerindeki trendlere uyum sağlarlar. Kadınlar davranışlarını çevreleriyle senkronize etmeyi severler. (Uyum sağlamak.) Buna karşılık erkekler çevrelerine pek uymaz ve kendi yollarını izlemeye çalışırlar. (Sempatik Yönelim - Sempatik Olmayan Yönelim.)
Kadınlar insanlarla yakından ilgilenir ve kendilerini çevrelerindeki diğer kişilerle ilişki kurmaya ve sürdürmeye adarlar. Öte yandan, erkekler kişisel olmayan materyal ve mekanizmalarla daha fazla ilgilenir ve başkalarıyla bir amaca ulaşmak için bir araç olarak ilişki kurarlar. (İlişki Yönelimi - İnsan Dışı Yönelim)
Kadınlar bilinmeyene gitmeyi sevmezler ve emsal ve gelenek dünyasında yaşamaya çalışırlar. Öte yandan erkekler, orijinal sonuçlar elde etmek için kendilerini kobay olarak kullanarak tehlikenin pusuda olabileceği bilinmeyen bölgeye aktif bir şekilde meydan okurlar. (Emsal Odaklı - Özgünlük Odaklı)
Kadınlar proaktif bir şekilde kendilerini yakınlarına ifşa ederek mahremiyetlerini açığa vururlar. Buna karşın, erkekler kendilerini ifşa etmezler. (Mahremiyet eksikliği - saygı)
Kadınlar eylemlerinde pasiftir. (Kendi başlarına hareket etmezler.) Erkekler ise kendi inisiyatifleriyle hareket ederler. (Statik yönelimli - Dinamik yönelimli.)

Kadın ve erkek arasındaki sosyal davranış farklılıklarının tümü kuru-ıslak eksenindedir ve kuruluk ve ıslaklık perspektifinden kapsamlı bir şekilde açıklanabilir.

Kısacası, kuru-ıslak davranışı anlamanın erdemi, Batı (göçebe/pastoralist), Japon ve Doğu Asya (tarımsal) kültürlerinin yanı sıra erkek ve kadın kültürlerinin geçmişte ayrı ayrı ve ayrı ayrı listelenen çeşitli özelliklerinin tek bir kelimede özetlenebilmesi ve açıklanabilmesidir.

Bugüne kadar bu çeşitli analitik perspektifler, kolektivist-bireyci, kuralcı-liberal vb. ayrı ayrı ve birbirinden yalıtılmış olarak ele alındı. Hiçbir zaman hepsini bir araya getiren bir kavram olmamıştır.

Bu kadar çeşitli ve farklı analitik perspektifler tek bir kelimede, "kuru-ıslak" kelimesinde özetlenebilir ve birbirine bağlanabilir, paketlenebilir ve birlikte taşınabilir. Bu bağlamda "kuru-ıslak" kavramı, kolektivizm-bireycilik, düzenleyicilik-liberalizm... gibi birbirinden farklı kavramları tek bir yerde taşımamızı sağlayan bir kap işlevi görmektedir.

Kuru-ıslak, erkekler ve kadınlar arasındaki, Doğu ve Batı kültürleri arasındaki farklılıkları açıklayan ana kavramlar olan geleneksel bireycilik, liberalizm ve benzeri kavramları kapsayan, özetleyen ve kuşatan daha üst düzey bir kavramdır.

Bunları tek bir eksende özetleyen "kuru-ıslak", birbirinden kopuk ve tutarsız olan "yerleşme-göç", "tarım (Japonya ve Doğu Asya)", "göçebelik/pastoralizm (Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri)" ve "kadın-erkeklik" (ya da "anne-paternalizm") kavramlarını anlamayı kolaylaştırıyor.

Başka bir deyişle, kuru-ıslak analiz ekseni, ayrı ayrı önerilen kolektivizm-bireycilik ve düzenleyicilik-liberalizm vb. kavramların anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır.

Tablo 38

---

ve bir dizi yolla ele alınabilir. Bu bağlamda, analitik bakış açısı tek bir eksene, "kuru-ıslak "a odaklandığı için toplumsal kültürü analiz etmek daha kolaydır.

Buna ek olarak
Kolektivizm, düzenleme ve mahremiyet karşıtlığı ıslak bir eksende birbirine kenetlenmiş, aynı anda bir kümede kurulmuş ve ortaya çıkmıştır.
Diğer bir deyişle, bireycilik, liberalizm ve mahremiyete saygı kuru bir eksende birbirleriyle bağlantılıdır ve aynı anda bir kavram kümesi olarak kurulur ve ortaya çıkarlar.
Kuru eksen (bireycilik, liberalizm, mahremiyete saygı vb.) ve ıslak eksen (kolektivizm, düzenleyicilik vb.) birbirlerine kenetlenerek tek bir küme halinde eş zamanlı olarak kurulur ve ortaya çıkar.

Bu açıdan bakıldığında, yukarıda bahsedilen kuru ve ıslak eksenlerin her biri aynı anda birlikte kurulmalıdır. Örneğin bireyci bir toplum mutlaka liberal olmak zorundadır. (Her ikisi de kuru.) Kolektivist bir toplum her zaman mahremiyet karşıtıdır. (Her ikisi de ıslak.) Bunlar açıklanabilir.

Ya da, yukarıdaki kuru ve ıslak eksenlerin her biriyle çelişen kavramların bir kombinasyonuna sahip bir toplum. Örneğin, kolektivist (ıslak) ve liberal (kuru) bir toplum. Bunun kurulamayacağını. Mahremiyete (kuru) ve kolektivizme (ıslak) saygı duyan kolektivist (ıslak) bir toplum olamayacağı. Bunlar açıklanabilir.

Yukarıda da belirtildiği gibi, kuru-ıslaklık perspektifi dünya kültürlerinin önemli bir bölünmesidir: "Yerleşik kültür. Tarım kültürü. (Islak) - Göçebe kültür. Göçebe/pastoral kültür. (kuru)" ve "kadın kültürü (ıslak)-erkek kültürü (kuru)" boyutları olarak sıralanabilir ve bu açıdan dünya kültürlerinin

analizinde büyük bir analitik güce sahip olduğu söylenebilir.

Bu durumda, kuru-ıslaklık perspektifi sadece dünyanın sosyo-kültürünün analizini kolaylaştırmakla kalmıyor, aynı zamanda insanların sosyal davranışlarını, çok az temas edilen moleküler ve nesne hareketinin fiziğine bağlama etkisine de sahip oluyor.

Kısacası, kuru ve ıslak insan-nesne-molekül gibi farklı boyutlardaki her bir parçacığın, parçacıkların boyutları farklı olsa da ortak bir hareket ve eylem tarzına sahip olduğunu göstermek mümkündür.

Japon ve Doğu Asya insanının ıslak, Batı insanının kuru olması, yerleşik, tarımsal ve kadın egemen Japon ve Doğu Asya insanının davranış kalıplarının esasen sıvı moleküler harekete, göçebe, çoban ve erkek egemen Batı insanının davranış kalıplarının ise gaz moleküler harekete benzediğini göstermektedir.

Başka bir deyişle, gaz ve sıvı moleküler hareketleri sırasıyla

---

Tablo_39

Kuru ve ıslak toplumlardaki insanların davranışlarının bilgisayar tarafından gaz-sıvı moleküler hareket simülasyonuna benzer bir şekilde simüle edilebileceği söylenebilir.

Başka bir deyişle, hareketli, göçebe/pastoralist, erkek egemen Batı toplumlarını simüle etmek için gaz moleküler hareketini kullanabiliriz. Yerleşik, tarımsal, kadın merkezli Japon ve Doğu Asya toplumları ise sıvı moleküler hareket kullanılarak simüle edilebilir.

Bu şekilde, dünyanın sosyo-kültürlerinin analizine kuru-ıslak perspektifinin getirilmesi, fizikte geliştirilen nesnelerin hareketini simüle etme bilgisinin doğrudan sosyoloji ve psikolojiye uygulanmasına olanak tanıyacak ve

sosyoloji ve psikolojinin gelişimine büyük katkı sağlayacaktır.

Referanslar

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) Avrupa'da Bireycilik, Kodansha
Sugimoto, Yoshio ve Ross Maoa (1982) Japonlar "Japon" mu? - Tikelciliğin Ötesinde ve Çoğulculuğa Doğru - Toyo Keizai Inc.

(Yukarıdaki içerik hakkında daha fazla bilgi için lütfen Kaynaklar bölümüne bakınız.

Yorum: Kuru ve Islak Duyular, Kişilik ve Toplum

Duyusal ve Algısal Psikoloji

Kuru/ıslaklık ve sıcak/soğuk/aydınlık/karanlık arasındaki ilişki üzerine

Kuru/ıslaklık (kuru/ıslak) ve sıcak/soğuk/aydınlık/karanlık hisleri arasındaki korelasyon araştırılmış ve kuru = soğuk = aydınlık ve ıslak = sıcak = karanlık arasındaki korelasyon türetilmiştir.

[Özet]

Metinde, kuru/ıslak duyumlarının sıcak/soğuk ve aydınlık/karanlık ile nasıl ilişkili olduğunu tartışacağız.

Kuru-ıslak, sıcak-soğuk, aydınlık-karanlık duyumları farklı duyum modları tarafından algılanır ve aralarında aşağıdaki korelasyonların kurulması muhtemeldir.

Tablo 40.

---

1. Kuru/ıslak ve sıcak/soğuk hissi

Bir nesnenin sıcaklığı vücut sıcaklığımıza yakın olduğunda onu sıcak, vücut sıcaklığımızdan çok daha düşük olduğunda ise soğuk hissederiz.

Kendinizi sıcak hissetmenize neden olan sıcaklığa sahip diğer kişi size yakınsa, diğer kişinin sıcaklığına yakın olduğunuz için kendinizi sıcak hissedersiniz. Eğer diğer kişi ile aranızda boşluk yoksa, vücut ısısının ısıttığı hava diğer kişi ile aranızdan kaçmaz. Öte yandan, birbirinizden uzaktaysanız, "soğuk" hissedersiniz çünkü sizinle diğer kişi arasında bir boşluk vardır ve soğuk bir rüzgar sizinle diğer kişi arasındaki boşluğa nüfuz edebilir.

Bu sadece fiziksel mesafe için değil, aynı zamanda psikolojik mesafe için de geçerlidir. Diğer kişiyle aranızda artık herhangi bir mesafe kalmadığında ve güçlü bir psikolojik birlik ve yakınlık hissine sahip olduğunuzda, diğer kişinin "sıcak" olduğunu hissedersiniz. Yerleşerek ve bir yere yerleşerek birbirimize olan psikolojik yakınlığımızı ve "sıcaklığımızı" koruyabiliriz. Eğer her bir kişi sabit durmaz ve kendi yönünde hareket etmezse, aralarındaki birlik duygusu kaybolur ve birbirlerine karşı "soğuk" hissetmeye başlarlar.

Kişiler arası ilişkilerin psikolojik sıcaklığı/soğukluğu hakkında daha fazla bilgi için lütfen "Sıcaklık" arayüz tasarımı sayfasının bağlantısına bakın.

Bu durumda, diğer kişiyle psikolojik birlik veya kaynaşma, bağlılık ve statükonun korunması gibi anahtar kelimelerin hepsi kuru-ıslak boyut açısından "ıslaklık" ile ilgilidir, çünkü birbirlerine psikolojik yakınlığa ve birbirlerine yakınken mekanın kurulmasına yöneliktirler.

Başka bir deyişle, psikolojik olarak bir olma çabası, insanlara "ıslak" hissi veren gerçekliğin sıvı molekülleri arasında hareket eden moleküller arası kuvvetlere benzetilebilecek, birbirlerine daha da yakınlaşmayı amaçlayan bir çekim gücünün iş başında olduğunu gösterir.

Ayrıca, psikolojik olarak bir arada olmaları ve bir yerden başka bir yere hareket etmeden birbirleriyle sıcak bir ilişki sürdürmeye çalışmaları, bir yerden başka bir yere hareket etmek için gereken kinetik enerjinin küçük olduğunu gösterir. Bize kuru hissi veren gaz molekülleri sürekli hareket halinde olup aralarında daha fazla yer kaplarken, bize ıslak hissi veren sıvı molekülleri birbirlerine yapışıktır ve fazla hareket etmezler. Bu da sıvı moleküllerinin kinetik enerjisinin düşük olduğunu gösterir ve 'sıcak' kalmaya sabitlenme de ıslak sıvı molekülü hareketine benzetilerek görülebilir.

"Yakınlık = ıslaklık "ın getirdiği bu "sıcaklık" genetik "yakınlık" ile de ilişkilidir. Örneğin, ebeveyn-çocuk ilişkisi, yüksek derecede genetik ortaklık veya genetik yakınlık ile birbirine bağlanan güçlü ve sıcak bir insan ilişkisidir.

Diğer kişiyle olan yüksek düzeydeki ortaklığın psikolojik yakınlığı (sıcaklık) beraberinde getirdiği, bunun da her iki tarafın da birbirine karşı çekim hissetmesine ve bu yakınlık durumunun sürdürülmesine yol açarak diğer kişiye karşı psikolojik çekimi (ıslaklık) beraberinde getirdiği söylenebilir.

"Sıcaklık = ıslaklık" ve "soğukluk = kuruluk" arasındaki korelasyon, yazarın 1999 yılında yaptığı kişilik ve tutum kuruluğu-ıslaklığı araştırmasının sonuçlarıyla da desteklenmektedir.
(Yukarıdakilerin içeriği hakkında daha fazla bilgi için lütfen Materyaller bölümüne bakınız.

2. Kuru-Islak ve Aydınlık-Karanlık

Aydınlık/karanlık, yeryüzündeki insan yaşamında güneş ışığının varlığı ya da yokluğu ile çok ilgilidir. Genel olarak, güneşli hava "aydınlık", bulutlu ya da yağmurlu hava ise "karanlık "tır.

Yağmur durduktan bir süre sonra güneşin ısısı yağmur suyunu buharlaştırır ve yağmur suyu yeryüzünden kaybolur. Bu durumda, ıslak su birikintilerinin karanlık, gölgeli yerlerde çok daha uzun süre kalma eğiliminde olduğu, parlak güneş ışığının ise kuru olduğu deneyimlerden yaygın olarak bilinmektedir.

Bu açıklamalardan yola çıkarak, insanın yaşam anlayışı karanlık = gölge = "su birikintisi. (Suyun daha az buharlaşması.) ＝Bu ikisi arasındaki korelasyon "ıslak" ve "parlak = güneşli = suyun buharlaşması = kuru" şeklindedir.

Japon dilinde, örneğin insan karakterini tanımlamak için genellikle "gölge ve nem" kelimesi kullanılır. Bu terim, "Yin = karanlık" ve "ıslaklık = ıslaklığın" birbiriyle güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu gösterir.
Yukarıdaki açıklamadan yola çıkarak bunları "aydınlık = kuruluk" ve "karanlık = ıslaklık" olarak özetleyebiliriz.
İnsan kişiliğinin aydınlığı/karanlığı hakkında daha fazla bilgi için lütfen "aydınlık" kişilik sayfasının linkine bakınız. Temel olarak, "hafif" bir kişiliğin "kuru" bir kişilik olduğu söylenebilir.

Başka bir deyişle, neşeli bir kişiliğin aşağıdakileri yapma olasılığı daha yüksektir.
(1) Daha açık, içine kapanık olmayan ve daha dışa dönük oldukları için kişiler arası ilişkileri kurudur.
(2) Tutumları daha enerjik, canlı ve aktiftir ve daha sık hareket ederler, bu da kuru bir tutumdur.
(3) Olayları algılama biçimleri rasyonel ve kurudur çünkü olayları daha açık ve net bir şekilde algılamaya çalışırlar.
Bu, şeyleri daha açık ve net gördüğümüz noktadır ki bu da kurudur.

"Karanlık=ıslaklık" ve "aydınlık=kuruluk" arasındaki korelasyon, yazarın Ekim 2002'de kişilik ve tutumların kuruluğu ve ıslaklığı üzerine yaptığı anketin sonuçlarıyla da desteklenmektedir.
(Yukarıdakilerin içeriği hakkında daha fazla bilgi için lütfen Materyaller bölümüne bakınız.

3. Parlak ve sıcak kişilikler arasındaki uyumsuzluk

Yukarıdaki sonuçların birebir yorumlanması "aydınlık kişilik (= kuru kişilik) = soğuk kişilik" ve "karanlık kişilik (= ıslak kişilik) = sıcak kişilik" arasındaki korelasyona yol açacaktır. Bu durum, arzu edilen iki kişilik olan "neşeli ve sıcak" kişilikler arasında bir çelişki olduğunu göstermektedir. Neşeli ve sıcak kalpli bir kişinin ideal olduğu söylenebilir, ancak gerçekte bunu başarmak zordur. Kısacası, "neşeli" bir kişilik ile "sıcak" bir kişilik uyumlu değildir.

4. Kuruluk ve ıslaklığın ifadesi ve renk koordinasyonu

Yukarıdakilerden hareketle, giysi ve ev eşyalarında kuruluğu/ıslaklığı renklerle ifade etmeye çalışırken kuruluk için "soğuk ve parlak", ıslaklık için ise "sıcak ve koyu" renklerin kullanılmasının etkili olduğu düşünülmektedir.

Daha fazla ayrıntı için lütfen yukarıdaki [Özet] bölümünde yer alan ve kuru/ıslak ile sıcak/soğuk, açık/koyu renkler arasındaki korelasyonları özetleyen tabloya bakınız.

Islak ve kuru, tatlı ve keskin, keskin ve dairesel

İlk yayın tarihi Kasım 2002

Duyusal algı açısından kuru/ıslaklık (kuru/ıslak) ile tat ve analiz açısından tatlılık/belirginlik arasındaki ilişki incelendikten sonra, kuru=kuru=keskin ve ıslak=tatlı=dairesel arasındaki korelasyon türetilmiştir.

"Çiğnenmiş" içecekler gibi alkollü içecek kutularının üzerinde genellikle tat aşamalarına ilişkin bir gösterge bulunur. Orada, "Dry 5-4-3-2-1 Sweet" gibi etiketler yapılır, bu da kuruluğun tatlılığın tersi olduğunu gösterir, bu da kuruluktur.

Buna göre, eğer "kuru = kuru" ise, bunun karşıtı olan ıslaklığın tatlı olduğu varsayılır. Bu akıl yürütmenin doğru olabileceğine dair kanıtlar, klinik psikolojideki "tatlılık" kavramı tarafından sağlanmaktadır.

Doi, 1971], Batı'da bulunmayan Japonca'ya özgü bir kelime olarak "amae" üzerine odaklanmıştır. "Amae" kavramı, kişiler arası ilişkilerde birlik duygusuna dayanan, başkalarına bağımlı olmaya yönelik çocuksu bir arzu olarak tanımlanmaktadır.

Bu durumda, "diğer kişiyle birlik duygusu arama" ve "diğer kişiye bağımlı olmaya çalışma" gibi "şımarıklığı" karakterize eden tutumlar, diğer kişiye psikolojik yaklaşım, birleşme ve bütünleşme ve karşılıklı bağımlılık açısından açıkladığım ıslak tutumların içeriğiyle tutarlıdır.

Yukarıdaki sonuçlara dayanarak, "tatlı" kelimesinin ıslaklıkla, zıttı olan "baharatlı" kelimesinin ise kurulukla ilişkilendirildiği neredeyse kesindir. Tat açısından kuruluk = kuruluk ve ıslaklık = tatlılıktır.

Bu durumda, tat ve kişiler arası duyum, tek bir duyusal modun ötesinde ortak bir kuru-ıslak duyumu paylaşmaktadır, yani tatlı = ıslak ve baharatlı = kuru.

"Tatlı" ve "baharatlı" terimleri tat ile sınırlı olmayıp, bir bıçağı ve hatta bir eleştirinin keskinliğini tanımlamak için de kullanılır.

Örneğin, "dolmanın tatlılığı", analizin kenarının bıçağın kare köşesine nüfuz edemeyecek kadar yuvarlak olduğunu gösterir. Bu bakımdan "tatlılığın" yumuşak başlılık (dairesellik) ve onun getirdiği, köşeli olmayan ve bıçağın köreldiği, nesneyi keskin bir şekilde kesmeyi imkansız kılan özelliklerle ilgili olduğu söylenebilir.

Öte yandan "kuruluk "un, "kuru, acımasız eleştiri, insanları ve toplumu kesip biçme" ifadesinde olduğu gibi, karıncalanma, jilet keskinliği ve analizin özneyi kesen kesici kenarının keskinliği ile ilgisi olduğunu söyleyebiliriz.

Bu "kuru" ve "tatlı" hisler neden ve nasıl kuru/ıslak hislerle bağlantılıdır?

Örneğin, nesne bir insan ilişkisi olduğunda, "tatlılık" ilişkiyi kesmeden bir daire içinde tutma yönünde ilerler. Kişilerarası ilişkilerin ve ilişkilerin sürdürülmesiyle ilgili olduğu söylenebilir, birbirine yapışmak ve diğer kişiyi terk etmemek gibi ıslak bir tutuma yol açar.

Öte yandan sertlik, bir ilişkiyi keskin bir kenarla kırma yönünde hareket eder. Kişilerarası ilişkilerin kopmasıyla ilgili olduğu ve diğer kişiyi hızla terk eden kuru bir tutuma yol açtığı söylenebilir.

Buradan, "tatlılık = analizin kesici kenarının döngüselliği ve benzerleri tarafından ortaya çıkarılan ara bağlantının kesilmemesi; bakım = ıslaklık" ve "kuruluk = kesici kenarın keskinliği tarafından ortaya çıkarılan ara bağlantının kesilmesi; ayrılık = kuruluk" arasında bir karşılıklı ilişki olduğu görülebilir.

Tat alma duyusunda tatlılık dilin yuvarlaklığı ile, baharatlılık ise dilin keskinliği ile ilgilidir. "Baharatlı = kesici = kuru" ve "tatlılık = "kesilmemiş" ile ilgilidir. ＝Bu sırasıyla "baharatlılık = kuru" ve "tatlılık = "kesilmemişlik" = "yuvarlaklık" ile ilgilidir.

Referanslar

Kenro Doi, Amae'nin Yapısı, 1971, Kobundo

Kuru/ıslaklık ve gölgeleme arasındaki ilişki üzerine

Kuru/ıslaklık (dry/wet) ve yoğunluk/aydınlık (lightness) arasındaki ilişki duyusal algı açısından incelendikten sonra, kuru = hafif (soluk, hafif) ve ıslak = kalın arasındaki korelasyon türetilmiştir.

Genel olarak "yoğunluk", belirli bir hacimde daha fazla miktarda bileşen olduğunu veya bir maddenin boşluksuz olarak bir yeri doldurma derecesini gösterir.
"Kalınlığın" zıt anlamları "hafiflik", "incelik" ve "hafiflik "tir. Belirli bir hacimdeki bileşenlerin inceliği, "meyve suyu hafif ve hafiftir" ve benzerlerinde olduğu gibi daha az tahrişe ve daha az kalıcılığa yol açar.

Bu hafiflik ve ıslaklık hissi ile meyve suyunun kuruluğu veya ıslaklığı arasındaki ilişki şu şekilde kabul edilir: hafif ve açık = kuru ve kalın = ıslak.

"%30'luk meyve suyu", "%70'lik meyve suyundan" daha ince olarak algılanır, bu da %70'lik meyve suyunun belirli bir hacimde %30'luk meyve suyundan daha fazla meyve suyu bileşeni içerdiği ve bu nedenle %70'lik meyve suyunun tat tomurcukları için daha uyarıcı olduğu anlamına gelir. Bu, daha yoğun meyve suyunun belirli bir hacimde daha yüksek yoğunlukta meyve suyu bileşeni içerdiğini ve daha yoğun olduğunu gösterir.

Yoğunluk, meyve suyunun yoğunluğu ile orantılıdır. Öte yandan, varlığın yüksek yoğunluğu ve ıslaklık da birbiriyle orantılıdır.

Başka bir deyişle, yoğunluk ne kadar yüksekse, nesneler o kadar ıslaktır, birbirlerine o kadar yakın yapışırlar. Yoğunluk yüksek olduğunda nesneler birbirine yapışır ve birbirinden ayrılmaz, yoğunluk düşük olduğunda ise nesneler birbirinden uzaklaşır ki bu da kurulukla ilişkilidir.
Öte yandan, yoğunluk yüksek olduğunda yoğunluk hissi yaratılır ve yoğunluk düşük olduğunda hafiflik ve hafiflik hissi yaratılır.

Bu ilişkiden, ikisinin şu şekilde bağlantılı olduğu söylenebilir: yüksek yoğunluk = yüksek yoğunluk = birbirine yakın ve birbirine yapışmış = ıslaklık ve hafif, hafif, ince = düşük yoğunluk = birbirinden uzak ve kuruluk.

Örneğin, her biri 1 cm çapında 10 ve 20 nötr renkli (siyah) top 15 cm'lik şeffaf bir kareye rastgele yerleştirildiğinde, düşük yoğunluğa sahip 10 top 20 topa göre daha kuru bir görsel ve dokunsal his verirken, daha yüksek yoğunluğa sahip 20 top 20 topa göre daha ıslak bir his vermiştir.

Yukarıdaki fikirler, yazar tarafından Ekim 2002'de kuru ve ıslak kişilik ve tutumlar üzerine yapılan bir anketin sonuçları ile desteklenmektedir. (Yukarıdakiler hakkında daha fazla bilgi için Materyaller bölümüne bakınız).

Bu bulguyu daha da genişleterek, insan kişiliğinde aşağıdaki ilişkiler kurulabilir: "Güçlü alışkanlık ve keskinlik = güçlü uyarıcı = daha zengin tat = ıslaklık" ve "Hafif alışkanlık ve keskinlik yok = zayıf uyarıcı = hafif ve ince tat = kuruluk".

Örneğin, bir kişi güçlü bir hobiye sahipse veya otaku ise, hobisi konusunda tutkuludur. Örneğin, "O güçlü bir hobisi olan bir inektir" derseniz, bu, hobisine tutkuyla bağlı olduğu ve onunla derinden ilgilendiği anlamına gelir. (Kişi hobisiyle bir bütün olmalıdır.) Çevresindekiler tarafından önyargılı bir düşünür olarak görülür. Bunu gösterir. "Kolay düşünüyor" gibi bir şey söylerseniz, bu, bir fikre çok derinlemesine dalmadığı, ancak çabucak bırakıp bir sonrakine geçtiği anlamına gelir.

Bu, genel olarak insan zevki ve düşüncesi açısından, yoğun (derin) = ıslak ve

hafif (hafif, ince, sığ) = kuru olduğu söylenebilir, çünkü bir nesneyle bir olmak ve onu terk etmemek ıslaktır ve onu terk etmek kurudur.

Ya da düşüncenin yoğunluğu ve düşünceye yönelik duygunun derinliği doğrudan düşüncenin önyargısına (genel ve sıradan düşünürden) ve alışkanlığın boyutuna yol açtığından, "düşüncede önyargılı, alışkanlık ve ineklik. (yoğun olmak) = ıslak" ve "sağduyu. (düşüncede hafif olmak) = ıslak" ve "sağduyu. (düşüncede basit olmak, düşüncede alışkanlık yapmamak.) = "Kuru" ve "ıslak" arasında bir bağlantı kurmak mümkün olabilir.

Kuru-Islak ve Dijital-Analog Yönlendirme

İlk olarak Şubat 2003'te yayınlandı

Öte yandan, nesneleri sürekli bir nicelik olarak gören analog yönelim, bağlantı ve ilişki kurmayı tez olarak gören ıslak bir bakış açısına daha uygundur.

Günümüzde enformasyonun dijitalleştirilerek müzik CD'leri ve DVD'ler şeklinde dağıtılması olağan bir durumdur, ancak bir süre öncesine kadar dağıtımın ana akımı LP plaklar gibi analogdu.

Dijital dünyada ise her şey ya 0 ya da 1 olarak kaydediliyor. Bu ikisi arasında derin bir uçurum ve kopukluk var.
Başka bir deyişle, şeylerin dijitalleşme odaklı görünümü, ayrık miktarda sıfır

ve bire dayanır; bu da şeyleri, her biri düzgün hareket eden sıfır ve bire sahip kare kum taneleri koleksiyonu olarak görmemize neden olur. Bu şekilde, şeyleri birbirinden ayrı ve kopuk olarak görmek, onları birbirinden ayıran "ayrık ve kopuk" tezine dayanan kuru bir bakış açısına yol açar.

Öte yandan, analog dünyada, şeyler 0 veya 1'in uç noktalarında algılanmaz, ancak arada bir yere düşmelerine izin verilir. Meselenin mantıksız yönü de budur. Şeylerin bir dizi bağlantı olarak bu analog görünümü, karşılıklı süreklilige, bağlantıya ve ilişkiselliğe vurgu yapılmasına yol açar. Başka bir deyişle, şeylerin birbirine bağlı bir dizi şey olarak analog görüşünün, "bağlantı ve ilişki kurma" kavramına dayanan "bağlantı ve ilişki kurma" tezine dayandığı söylenebilir.

Özetle, dijital ve mantıksal = ayrık ve bağlantısız = kuru ve analog ve mantıksız = bağlantı ve ilişki kurma = ıslak.

Televizyon yayıncılığında görüldüğü gibi bilginin dijitalleşmesi, sadece "Evet" veya "Hayır" şeklinde ayrık bir tutum benimseyen mantık devrelerinden oluşan Neumann tipi bilgisayarları kullanarak bilgi işleme derecesini artırma yönünde ilerlemektedir. Bilginin dijitalleşmesi ve Neumann tipi bilgisayarların kullanımının hızlanması, insan uygarlığını kuru bir duruma doğru götürmektedir.

Öte yandan, insan davranışını kontrol eden insan sinir sistemi, nöronlar arasındaki bağlantı, birliktelik ve ilişki yoluyla davranışı kontrol eden analog bir sinir bilgisayarı olarak görülebilir.

Bu şekilde, insan sinir sistemi esasen nöronların birbirine bağlılığına dayanan ıslak bir varlıktır. Dolayısıyla, insan sinir sistemi ile analog-ıslak sinir sistemi arasındaki uçurum, analog-ıslak sinir sistemi dijitalleşmeyi hızlandıran kuru bilgiyi işlemeye devam ettikçe genişlemeye devam edecektir. Çok da uzak olmayan bir gelecekte, bu ikisi arasındaki ilişki ciddi bir uyum aşamasına girecektir.

(c) İlk olarak Şubat 2003'te yayınlanmıştır

Sıcak/soğuk ve kuru/ıslak

2005.7-2005.10İlk yayınlanma tarihi

Duyusal algı açısından kuru/ıslaklık (kuru/ıslak) ile ısı/soğukluk arasındaki ilişki incelenmiş, sıcak=ıslak ve serin=kuru arasındaki korelasyonun nedenleri kısaca tartışılmıştır.

Çevredeki havadaki gaz moleküllerinin sayısı aynı ise, insan derisi sıcaklık yüksek olduğunda sıcak = ıslak ve sıcaklık yüksek olduğunda serin = kuru olarak algılanır.

Bunun iki olası nedeni vardır: (1) Hava sıcak olduğunda terleriz.
(1) Sıcak olduğunda, ter cildin üzerinden akar ve ıslak hissettirir.
(2) Hava sıcakken, havadaki aynı sayıda gaz molekülünün saatte cilde çarpma sayısı, daha serin olduğu zamana göre daha fazladır ve cilde çarpan gaz moleküllerinin yoğunluğu daha fazladır, bu da cildin ıslak hissetmesine neden olur.

Bunlardan (2) aşağıda detaylı olarak açıklanacaktır.

Saatte cilde çarpan gaz molekülü sayısı aynı olduğunda, moleküllerin kinetik enerjisi ve sıcaklık ne kadar yüksekse, çarpma sayısı da o kadar fazla olur. Saatte deriye çarpan moleküllerin yoğunluğu daha yüksek sıcaklıklarda daha yüksektir. Başka bir deyişle, yüksek sıcaklık durumunda, cilde çarpan moleküllerin yoğunluğu daha yüksek ve daha yoğundur, bu nedenle cilt ıslak hissedilir (sanki nemliymiş gibi).

Öte yandan, daha soğuk olduğunda, belirli bir süre içinde cilde çarpan

moleküllerin sayısı daha düşüktür ve cilde çarpan moleküllerin yoğunluğu daha düşük ve daha azdır, bu nedenle kuru hissedildiği söylenebilir.

Klimanın nem alma özelliği, gaz moleküllerini mekandaki sudan uzaklaştırarak dışarı atar, böylece gaz moleküllerinin dağılımındaki yoğunluk azalır, cilde çarpan moleküllerin sayısı azalır ve cilde çarpan suyun yoğunluğu daha düşük olur. Bu, daha soğuk bir sıcaklıkla aynı etkiye sahiptir ve cildin daha serin ve kuru hissetmesini sağlar.

İklimlendirmenin, gaz moleküllerinin uzaydaki hareket hızını azaltarak saatte cilde çarpan molekül sayısını azalttığı düşünülmektedir.

Nem alma ve iklimlendirme, cilde çarpan gaz moleküllerinin yoğunluğunu azaltma konusunda aynı noktayı paylaşır ve iklimlendirme ile nem alma, serinlik hissimizin nedeni olabilir.

Öte yandan ısıtmanın, gaz moleküllerinin boşluktaki hareket hızını artırarak saatte cilde çarpan molekül sayısını artırdığı düşünülmektedir.

Ayrıca, kışın nemlendirici ile nemlendirme, mekandaki gaz moleküllerinin sayısını artırır, bu da saatte cilde çarpan molekül sayısını artırarak daha fazla sıcaklık hissine neden olur.

Bir gazın moleküler hareket durumu (moleküllerin sabit bir cilt alanı ve her seferinde çarpışan molekül sayısı) cildin ıslaklık ve kuruluk algısı ile oldukça ilişkilidir. Moleküller hızlandıkça ve molekül sayısı arttıkça moleküler çarpışmaların sayısı da artar. Bu çarpışmaların sayısı ne kadar yüksek olursa, algı da o kadar sıcak (daha sıcak) ve ıslak olur.

Tablo 41.

İnsan derisi, hava moleküllerinin önceden var olan çarpışma yoğunluğuna sahiptir, bu da onu ılımlı ve konforlu kılar ve klimalar havayı buna göre soğutur, ısıtır ve nemini alır. Japonya'da yaz mevsiminin cilt için genellikle

rahatsız edici olmasının nedeni, Pasifik Okyanusu'ndaki yüksek basınç nedeniyle havanın yüksek nemi ve yüksek sıcaklığı nedeniyle ciltteki gaz moleküllerinin yoğunluğunun çok yüksek olmasıdır.

İlk olarak 2005 yılında yayınlanmıştır

Ağırlık/hafiflik, yukarı ve aşağı, yüksek ve alçak ve kuru/ıslak

2006.04-2006.10İlk yayın tarihi

Hissiyat açısından kuru/ıslaklık (kuru/ıslak) ve ağırlık/hafiflik arasındaki ilişki incelenmiş ve ağır=ıslak ve hafif=kuru arasındaki korelasyonun nedenleri kısaca tartışılmıştır.

Genel olarak, aynı maddenin aynı hacmi için gazlar sıvılardan daha ağırdır.

İnsanlara kuru hissi veren gaz, bir madde olarak daha düşük moleküler dağılım yoğunluğuna ve hacim başına daha az moleküle sahiptir ve bu nedenle daha hafif hissedilir.

Öte yandan, insan duyularına ıslak bir his veren sıvı, bir madde olarak daha yüksek bir moleküler dağılım yoğunluğuna ve hacim başına gazdan daha fazla molekül sayısına sahiptir ve bu nedenle daha ağır hissedilir.

Ağır sıvılar yerçekimi ile yeryüzüne, toprağa yönelirler. Öte yandan hafif gaz yerçekiminden çok fazla etkilenmez ve gökyüzüne yönelir.

Bu nedenle hafiflik ve ağırlık sırasıyla kuruluk ve ıslaklık ile ilişkilidir.

Ayrıca, gökyüzündeki kuruluk ve gökyüzüne doğru yönelim ile yeryüzündeki ıslaklık, yer ve aşağıya doğru yönelim ile ilişkilidir.

Örneğin, aynı hacimde ağır bir kurşun top daha ıslak, hafif bir pinpon topu ise daha kuru hissedilecektir.

Örneğin, hafif bir pinpon topu ağır bir kurşun topa göre daha ıslak görünür.

Ya da ses perdesinde, üst notaların hafif ve kuru, alt notaların ise ağır ve ıslak olarak algılandığı düşünülür.

İnsanlarda bile, hafif ayaklı bir kişi kuru olarak algılanırken, yavaş bir kişi ıslak olarak algılanacaktır.

Hafifliğe önem veren, gökyüzüne ve göklere odaklı bir kişi (örneğin bir göçebe) kuru olarak algılanacaktır. Öte yandan, ağırlığa değer veren ve aşağıdaki toprağa yönelen bir kişi (örneğin bir çiftçi) ıslak olarak algılanacaktır.

Bu arada, hafiflik ne kadar az yoğunsa, o kadar ince hissedilir ve ağırlık ne kadar yoğunsa, o kadar kalın hissedilir. "Hafiflik" kelimesinin varlığı bu durumu açıklamaktadır.

İncelik ve hafiflik ile insanların soğukluğu arasında da "soğukluk" kelimesinin kullanıldığı gibi bir ilişki vardır.

Özetle, insan duyuları için.
'Kuru' = 'hafif (yukarı, yüksek)' = 'ince (soluk)' (= 'soğuk')
'Islak' = 'ağır (aşağı, alçak)' = 'karanlık' (yani 'sıcak')
arasında korelasyon olduğu söylenebilir.

İlk kez 2006 yılında yayımlandı

Yumuşaklık (softness), sıkılık (hardness) ve kuruluk veya ıslaklık

2006.04İlk yayınlandı.

Kuru/ıslaklık (dryness/wetness) arasındaki ilişkiyi duyum ve yumuşaklık veya sertlik açısından inceledik ve yumuşak (soft) = ıslak ve sert (hard) = kuru arasındaki korelasyonun neden oluştuğunu kısaca tartıştık.

İnsanlara yumuşak bir his veren yataklar, minderler ve giysiler insan cildine yumuşak bir şekilde oturur ve aralarındaki boşlukları doldurur. Örneğin bir su yatağı veya jel saplı bir kalemtıraş da cilde yapışır ve hoş bir his verir.

Bu şekilde, yumuşak bir muadili bu açıdan ıslaktır çünkü sizinle cildiniz arasındaki boşluğu doldurur ve esnek ve bütünleşiktir.

Ancak kuru bir futon ya da minder gibi cildinizden uzaklaştırdığınızda kumaşın ıslaklığının cildinize rahatça oturduğu ve aynı zamanda cildinizden ayrılması kolay bir kuruluğu koruduğu söylenebilir.

Öte yandan, yapışkan bant cilde ilk temas ettiğinde yumuşaksa, ancak cilde yapışıyor ve soymaya çalıştığınızda direniyorsa, gerçekten ıslaktır.

Üzerinizdeyken yumuşak olmalı ve sizinle arasındaki boşluğu kapatmak için makul ölçüde iyi oturmalıdır. (Islak olması.) Öte yandan, sizi terk ettiğinde, sizi hızla terk etmelidir. Bizim için en iyisi budur. Bu insan için en rahat olanı olarak kabul edilir.

Öte yandan, insana sertlik hissi veren sert plastik bir plaka insan derisine oturmaz, büyük bir boşluk yaratır veya deriyi pütürlü ve sert olmaya ve mekanik olarak sıkışmaya zorlar. Böyle bir his insanın kendini kuru ve bütünlük duygusundan yoksun hissetmesine neden olur.

İnsanlar söz konusu olduğunda bile, esnek olmayan "katı" kanun koyucu veya yetkili, karşısındakine kuru, kurumuş, ilgisiz bir his verir.

Öte yandan, başkalarına esnek bir şekilde yanıt veren ve onlara şefkatle davranan bir uçuş görevlisinin onlara orta derecede ıslak veya "nemli" bir his verdiği söylenebilir. Toplumun sorunsuz bir şekilde işleyebilmesi için bu "nem" gereklidir.

Kuru-Islak, Doğrusallık ve Eğrilik

İlk olarak Eylül 2006'da yayınlandı

Kuru/ıslaklık (kuru/ıslak) hissi ile doğrusallık ve eğrilik arasındaki ilişki incelenmiş ve "doğrusal = kuru" ve "eğrisel = ıslak" arasındaki korelasyonun nedenleri kısaca tartışılmıştır.

Kuru/ıslak hissi ile nesnelerin ve diğer nesnelerin hareket yönü arasında aşağıdaki ilişki kurulabilir.

Düz bir çizgide hareket eden bir nesne kuru hissedilir.

Bunun nedeni, nesnenin giderken çevresinden etkilenmeden orijinal yönünü olduğu gibi koruyacak özgürlüğe ve çevresinden bağımsızlığa sahip olmasıdır.

Öte yandan, sallanan, yalpalayan veya yalpalayarak yönünü değiştiren bir nesne ıslak olarak algılanır.

Çünkü ilerledikçe çevresi tarafından etkilenmekte, müdahale edilmekte ve başlangıçta hedeflediği yönü hızla değiştirmektedir ve bu bakımdan çevresine bağımlı ve çevresi tarafından düzenlenen bir varlık haline gelmiştir.

İnsan karakteri açısından bakıldığında, düz, doğrudan ve katı olanların kuru, fikirlerini esnek bir şekilde değiştiren veya eğip bükenlerin ise ıslak olarak algılandığı söylenebilir.

Pürüzsüzlük, düzgünsüzlük/çıkıntılar ve ıslaklık, kuruluk

İlk olarak Ocak 2009'da yayınlandı

Duyularda kuru/ıslaklık (kuru/ıslak), pürüzsüzlük ve pürüzlülük arasındaki ilişkiyi inceledik ve "pürüzlülük ve çıkıntı = kuru" ile "pürüzsüzlük = ıslak" arasındaki korelasyonu değerlendirdik.

Parlak, pürüzsüz, kusursuz, titizlikle parlatılmış bir yüzeye sahip bir obje, yüzey ile cilt arasındaki süreklilik ve pürüzlerin, boşlukların olmaması nedeniyle cilt yüzeyi ile bir bütünlük hissi verir ve bu da ıslak bir his verir.

Öte yandan, köşeli, sivri, çıkıntılı, düzensiz, çizik veya pürüzsüzlükten yoksun nesneler cilt yüzeyiyle birlik duygusundan yoksundur ve bu nedenle kullanıcıya kuru bir his verir.

Bu durum insan kişiliklerine ve benzerlerine kadar genişletilebilir ve çıkıntılı veya sivri bir kişiliğe sahip olmayan bir kişinin ıslak hissettiği söylenebilirken, dik açı gibi keskin, çıkıntılı bir kişiliğe sahip bir kişinin kuru hissettiği söylenebilir.

Bunlarla bağlantılı olarak yüzeyde kayganlaştırıcı ve yumuşatıcı etkisi olan gres, kayganlaştırıcı ve yağlayıcı sıvıların da ıslak bir his verdiğini söyleyebiliriz.

Bağlanma, kenetlenme, ayrılma ve ıslaklık, kuruluk

İlk olarak Ocak 2009'da yayınlandı

Duyusal algılar açısından kuru/ıslaklık (kuru/ıslak) ile bağlama (linking, docking) arasındaki ilişkiyi ve bağlama, kenetlenme = ıslaklık ve ayrılma = kuruluk arasındaki korelasyonu incelediğimizi.

İnsanları insanlara veya nesnelere bağlayan bir bağlama, bağlantı kurma (link) veya yanaşma (dock) eylemi gerçekleştirme yeteneğine sahip olan herhangi bir kişi veya nesne, özünde ıslak olarak algılanır.

İnsanlar arasında bir aracı, bir arabulucu rolü ıslak bir roldür ve böyle bir rolü tercih edenlerin ıslak olduğu söylenebilir.

İnsanın, kadın ve erkeğin birleştiği ve kenetlendiği cinsiyetin doğası da ıslak

bir roldür.

Tren vagonlarını birbirine bağlayan kuplörlerin, roketlerin yanaşma istasyonlarının, gemilerin rıhtımlarının vb. hepsinin doğası gereği ıslak olduğu da söylenebilir.

Öte yandan, ayrılma eyleminin (bağları çözme, kenetlenme) kuru olduğu söylenebilir.

Yapışkanlık ve ıslaklık.

İlk olarak Ocak 2009'da yayınlanmıştır

Duyusal algı açısından ıslaklık (wetness) ile mukus arasındaki ilişkiyi incelemek ve "yapışkan = ıslak" arasındaki korelasyonu tartışmak.

Çevresine yapışan ve yapışan bir sıvı olan mukus, kişiye ıslaklık hissi verir.

Mukus, nesneleri birbirine tutturma rolüne sahiptir ve bunu yaparken nesnenin şekline göre esnek bir şekilde şekil değiştirir, bu da onu ıslak yapan şeydir.

Seks sırasında erkek ve kadınların cinsel organlarından çıkan yapışkan sıvı ve aşk suyu gibi mukuslar ıslaktır çünkü nesneyi nesneye bağlama ve birleştirme rolü oynar.

Bu bağlamda, yapışkan olan veya bir nesneye yapıştıktan sonra onu terk etmeyen mukusun esasen ıslak olduğu söylenebilir.

Sinsilik

İlk yayın tarihi Temmuz 2006

Sinsilik kavramını duyusal algı açısından karanlık (yin) ve ıslaklığın (nemlilik) bir sentezi olarak düzenlemeye çalıştım.

Sinsilik, duyusal algı açısından karanlık (yin) ve ıslaklığın (nemlilik) bir sentezidir.

Günlük hayatımızda, su birikintileri ve benzerleri karanlıkta güneş ışığı almadıkları için kurumaları zordur ve sonsuza kadar ıslak sıvı su olarak kalırlar, ışıkta ise güneş ışığına maruz kaldıklarında kururlar ve kuru hale gelirler.

Kısacası, aydınlık = kuru ve karanlık = ıslak ilişkisi vardır.

Dinsizliğin birkaç unsurdan oluştuğu düşünülebilir: (1) [ıslak]

(1) "Islak" partnerlerine karşı yapışkan ve yapışkandırlar ve onlarla tekrar tekrar ve sıklıkla ısrarla çalışırlar.

(2) "Karanlık" bir kişiye karşı olumsuz, negatif veya üretkenlik karşıtı davranışlar. Zorbalık veya taciz gibi diğer kişinin yapmak istemediği şeyleri yapmak.

(3) [Karanlık] Yasa dışı, ortaya çıkarsa kınanacak veya yapılmasına izin verilmeyen şeyler yapmak. Bunlar şiddet eylemlerinde bulunmak, insanların paralarını çalmak veya tecavüz gibi insan haklarını ihlal etmek gibi şeylerdir.

(4) [Karanlık] Perde arkasında gizlice yapmak. Perde arkasında gizlice yapmak. Açıklanmaması gereken. Yüzeysel olarak, iyi bir şey yapıyormuş ya da hiçbir şey yapmıyormuş gibi davranmak. Dışarıdan her şey yolundaymış gibi görünmesi için yüzeyi güzelce süslemek. Ya da yüzeyde dostça davranıp perde arkasından konuşurlar.

Kişiler arası ilişkilerde bu tür bir sinsilik Japonya'nın nemli, rutubetli ve rutubetli sosyal ikliminde ve mura toplumunda yaygındır ve Japon kültürünün bir özelliğidir.

Ayrıca, kişiler arası sık temas ve yüzeyleri süsleme tutkusu ile kadın egemen bir özellik olarak da görülebilir.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

Nemlendirme ve nem alma.

İlk olarak Kasım 2009'da yayınlanmıştır.

Nemlendirme ve nem alma işlemlerini, birim hacim başına düşen molekül sayısını artırma veya azaltma ve bunun insan duyuları üzerindeki etkisi açısından düzenlemeye çalıştık.

Birim hacimdeki molekül sayısını arttırmak, daha yoğun hale getirmek nemlendirmedir.
Nem alma, birim hacim başına düşen molekül sayısını azaltmak veya daha az yoğun hale getirmektir.
Bu, geleneksel nem gidericilerin ve nemlendiricilerin görevidir.

Moleküler hızın artırılması
Moleküller arası kuvvetlerin çalışma olasılığı daha düşüktür. Bu nem alma anlamına gelir.
Deri vb. ile çarpışma sayısı artar. Buna nemlendirme denir. Sıcak yaz aylarında ısı ve nem artar.

Cilde çarpan moleküler darbe sayısında artış. Bu nemlendirmeyi oluşturur.
Cilde gelen moleküler darbe sayısının azalması. Buna "nem alma" denir.

Molekül hareketlerinin yönünü birbirine yaklaştırmak. Buna "nemlendirme" denir. Buna "nemlendirme" denir.
Moleküler yörüngenin yönü karşılıklı olarak birbirinden ayrılır. Bu nem alma ile eşdeğerdir. Moleküler yörüngenin yönü deriden karşılıklı olarak ayrılır.
Sorun, moleküler hareket yönünün bir makine tarafından karşılıklı olarak erişilebilir ve birbirinden ayrılmış olacak şekilde nasıl kontrol edileceğidir.

Bu bilgisayar programları ve sanal gerçeklik ile sağlanmalıdır.
Bir mıknatısta, N ve N birlikte ve S ve S birbirini iter ve ayrı kurudur, N ve S birbirini çeker ve birlikte ıslaktır.
Yüklü iyonlar için, pozitif ve pozitif iyonlar ile negatif ve negatif iyonlar birbirinden kuru olarak ayrılır. Negatif ve pozitif iyonlar birbirlerine bağlandıklarında ıslaktırlar.

Rahatsızlık endeksi ve nem hissi

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Rahatsızlık endeksi yaz aylarında sıcak ve nemlidir ve yüksektir. Yüksek sıcaklık ve nemde yüksek olmalıdır.

Yüksek sıcaklıkta moleküler partiküllerin hızı yüksektir.
Yüksek nemde ise moleküler partiküllerin sayısı yüksektir.

Cilde temas ettiği saat başına havadaki moleküler partikül sayısı belli bir seviyenin üzerine çıkarsa rahatsızlık verir.

Uzun süreler boyunca sürekli temas halinde olunduğunda ıslak, kısa süreler boyunca temas halinde olunduğunda ise kuru hissedilir.
Ter kurumadığı takdirde rahatsızlık hissi verir. Yüksek nem nedeniyle ter buharlaşmaz ve havanın terden gelen nemi yakalaması için yeterli alan yoktur. Su buharı havada zaten doymuş durumdadır.

Nem hissinin simülasyonu

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Nem hissini işitsel ve dokunsal açıdan nasıl simüle edebileceğimizi düşündük.

Dokunsal anlamda, cilde eşdeğer duvara çarpan saat başına parçacık sayısı ile orantılıdır - hiperboliktir ve daha fazla ıslak = daha fazla nem olarak algılanır.
Görme duyusunda, saat başına düşen parçacık sayısı gözümüze çarpan parçacık sayısı ile orantılıdır - hiperbolik ve daha ıslak = daha nemli.
İşitme duyusunda, saat başına kulağımıza gelen ses sayısı ile orantılıdır - hiperbolik, daha ıslak = daha nemli.

Parçacıkların hızı yüksekse, çok fazla çarparlar. Hız düşükse, sadece birkaç tanesine çarpar. Aynı sayıda parçacık için, yüksek sıcaklık daha nemli olarak algılanır.

Parçacık sayısı büyükse, çok sayıda parçacık isabet eder. Eğer partikül sayısı az ise, sadece birkaç partikül vurulacaktır.

Basınç ne kadar yüksekse, nem de o kadar yüksek olur. Basınç ve nem arasında hiperbolik orantılı bir ilişki vardır.
Aynı sayıda molekül için, hacim ne kadar küçükse, sıcaklık o kadar yüksek,

basınç o kadar yüksek ve nem o kadar yüksek olur.

Kuru ve ıslak hareket modelleri.

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Doğrusal ve merdiven basamaklı mantık kurudur.
Kavisli bir analog ıslaktır.

Hızlı kuru.
Yavaş ıslaktır.

Uzaklaşmak ve paralel çizgileri takip etmek kurudur.
Yaklaşmak ıslaktır.

Gaz-sıvılık, kuru-ıslaklık ve genleşme, genleşmeme odaklı.

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Kuruluğun genleşme ve genleşme yönelimiyle, ıslaklığın ise genleşmeme ve sabit hacim yönelimiyle ilişkili olduğunu açıklıyor.

Kuru gaz molekülleri kendi başlarına bırakıldıklarında hacimleri genişler ve her yöne doğru yeni yerlere yayılır, genişler ve daha fazla yayılırlar. Gazlar ise ilk etapta yeni dünyaya doğru genişlemek için öncü ruhla doludur.
Kuru gazın özü genişlemek, genişlemek, genişlemektir.
Kuru gaz molekülleri doğaları gereği küresel ve evrenseldir, çünkü tüm dünyaya ve yerküreye yayılmayı hedeflerler.
Kuru gaz molekülleri bireyseldir ve daha az tutarlıdır çünkü evrensel olarak genişlerler.

Kuru gaz moleküllerinin doğası erkek egemen ve Batılıdır.

Buna karşılık ıslak sıvılar hacim olarak sabit, genişlemeyen, genişlemeyen ve statükocudur. Kendi hallerine bırakılırlarsa, orijinal konumlarından yayılmaya çalışmazlar. Yerel, bölgesel ve sınırlı bir şekilde uyumu, bölgeyi ve birliği korumaya çalışır. Toplumsaldır ya da daha doğrusu, molekülleri birbirine yakın, küçük ve kompakt tutma ve yüzey alanlarını en aza indirecek şekilde bir araya gelme girişimidir. Moleküllerin kendi aralarında kapalı bir şekilde gruplanması. Moleküllerin bir birlik veya grup oluşturmak üzere birbirleriyle birleşmesi.

Islak sıvı moleküllerin doğası kadın egemen ve geleneksel Japon.

Modern zamanların başlangıcından bu yana Japonya, Batı'nın kuru yayılmacı yolunu takip etmiş ve kendi yayılmacı yolunu izlemeye çalışmıştır.
Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nin etkisini göz ardı etsek bile, Japonya ve Çin'deki hafif genişleme eğiliminin, sadece ıslak kadınlara odaklanmaktan ziyade, kuru erkeklerin etkisinin az da olsa devam etmesinden kaynaklandığı söylenebilir.

Aromalar, parfümler, kokular ve kuruluk, ıslaklık

Kasım 2009 İlk yayın tarihi.

Koku alma duyusu kuru ya da ıslak bir duyuma da sahip olabilir.

Nane kokusu kuru bir his yaratır.
Alternatif olarak, besleyici içecekler gibi güçlü bir ilaç hissi veren içecekler kuru bir his yaratır.

Palamut suyunun kokusu ıslak bir his verir.
Tatlı bir şeftali kokusu ıslak bir his verir.

Genel Psikoloji

Kuru-Yaş Kişilik ve Kimlik

İlk yayın tarihi Temmuz 2004

Kişiliğin kuruluğu/ıslaklığı ile kimlik (öz kimlik) oluşturmanın kolaylığı arasındaki ilişkiyi ele aldım. Bunu "kuru = kimlik oluşturmak daha kolay" ve "ıslak = oluşturmak daha zor" olarak düşünebiliriz.

Kimlik kavramı ilk olarak psikolog Erikson, E.H. tarafından ortaya atılmıştır.
Kimlik kavramı ilk olarak psikolog Erikson, E.H. tarafından ortaya atılmıştır.
Genellikle "öz kimlik" olarak çevrilen bu kavram, tutarlı ve sürekli bir benlik duygusunun sürdürülmesini ifade eder.

Batı'da bireysel kimliğin oluşumunun bebeklik döneminde benlik ve diğerlerinin ayrılmasından kaynaklandığı söylenir.

Benlik ve diğerleri ayrımı gerçekleştiğinde, kişi diğerlerinden farklıdır, bağımsız bir varlıktır ve diğerlerinden bağımsız olarak bir dizi karar vermesi gerekir. Bu noktadan sonra, kişinin kendi muhakeme ve sorumluluğuna dayalı olarak bu yönde ilerlemeye yönelik bağımsız iradesi doğal olarak gelişir ve ergenlik dönemine kadar yerleşir.

Bu bağlamda, kişisel bir kimlik oluşturmanın, kişinin kendisini ve başkalarını ayrı, birbirinden ayrı ve bağımsız varlıklar olarak algılamasında bir kuruluk gerektirdiği söylenebilir.

Öte yandan, katı bir kimliğe sahip olmayan ve sürekli olarak çevresindeki diğer kişilerin hareketlerinden etkilenen ve onlarla uyum içinde olan kişiler, sürekli olarak çevreleriyle birlik ve bütünlük duygusunu korumaya çalışan ıslak bir karaktere sahiptir.

Öz disiplin ruhuna sahip olan ve kendi ilerleyişinin yönüne kendi iradesi ve sorumluluğuyla karar veren kişiyi kimlik oluşturmuş kişi olarak adlandırırsak, bu kimliğin sürdürülmesinin, başkalarından bağımsız olan ve çevresinden ayrı ve bağımsız hareket edebilen egonun kuru olmasını gerektirdiğini söyleyebiliriz.

Kimlik kavramının Batı'daki gibi kuru bir toplumda yerleşmesi daha muhtemelken, insanların sürekli olarak çevreleriyle uyum içinde olmalarının ve onlara gömülmelerinin beklendiği Japonya veya Doğu Asya'daki gibi ıslak bir toplumda yerleşmesi daha az muhtemeldir.

Kimlik kavramının Batı kökenli bir kavram olması ve Japonya'da henüz

uygun bir çevirisinin bulunmaması, Japonya gibi ıslak bir toplumda bireylerin sağlam bir kimlik oluşturmasının zor olduğunun kanıtıdır. Bu, Japonya gibi ıslak bir toplumda bireylerin sağlam bir kimlik oluşturmasının zor olduğunun kanıtıdır.

(c) İlk olarak 2004 yılında yayınlanmıştır

Kuru Islaklık ve Aşk

2005.03-2005.05İlk yayınlanma

Aşkın ıslak olduğuna inanıyoruz çünkü diğer kişiyle birlik, kaynaşma, bağlanma, yapışma ve bağlantı hissi veriyor.

Aşk genellikle insan sevgisini, kadın ve erkek sevgisini ya da eşcinselliği ifade eder.

Aşk şudur
(1) Bir kişiye aşık olmak. O kişiye "yakın" olmak. Sevdiğiniz kişiyle sonsuza kadar "birlikte" olmak istemek. Sevdiğiniz kişiye "sahip olmak".

(2) Sevdiğiniz kişi için her şeyi yapmak. (Yardım etmek ve hizmet etmek). Sevdiğiniz kişi için her şeyi vermek veya her şeyden vazgeçmek. (Fedakarlık.)

(3) Sevdiğiniz kişiyle bir duygu "bağlantısına" sahip olmak.

(4) Sevdiğiniz kişiyle sonsuza kadar birlikte olmak ve ayrılmak istememek (bağlanma). Çevrenizdeki insanlar sizden uzaklaşmaya çalıştığında, onlara

umutsuzca direnirsiniz.

Tüm bu sevgi türleri bize diğer kişiyle bir birlik ve kaynaşma duygusu, bir bağlanma, yapışma ve bağlantı hissi verir. Bu açıdan aşkın ıslak olduğunu söyleyebiliriz.

Öte yandan, sevgi sadece ıslak değil, aynı zamanda kuru sevgi olarak da düşünülebilir.

Kuru sevgi, diğer kişiyi önemsemek, mahremiyetine ve özgür iradesine saygı duymak, ona müdahale etmemek ve istediği gibi davranmasına izin vermek şeklinde ifade edilir.

Birlik duygusunu (diğer kişiyle birlikte olmayı) arzuladığınız için diğer kişiyi kendinize yaklaştırmaya çalışırsanız, bu onu kısıtlamaya ve rahatsız etmeye yol açabilir. Bunun aksine, karşınızdakinin kendi dünyasına sahip olmasına izin vermeye çalışan, ona istediği gibi davranmasına izin veren, ona karar verme özgürlüğü tanıyan ve isteklerinin karşılanmasını sağlayan kuru sevgidir.

Not: Bu makale, 2004 yılı sonunda yayınlanan "The Maiden of the Godless Moon" adlı animenin son bölümü hakkındaki izlenimlerime dayanmaktadır.

"Cennet", kuru ve ıslak üzerine

2005.03-2006.01İlk yayın

"Cennet (şeftali diyarı)" kavramı, insanın aslında kalbinde var olan ve özlemini çektiği, nemin optimize edildiği en uygun ortamdır.

İnsan sevgisinin kaynağı, tüm kalplerin rahat ettiği gerçek ev, şeftali diyarı, cennettir.
Kalbin derinliklerinde arzulanan duygu, kalbi harekete geçiren ve ilham kaynağı olan en sıcak duygu olmalıdır.

İnsan kalbi "derinlerdeki ıslak bir çekirdek" ve onu koruyan "kuru bir kabuk "tan oluşur.
Islak çekirdek sıcak, yumuşak ve hoş hislerin kaynağıdır ve duygu ve sevginin kaynağıdır. Bu "cennettir" (zihinde).

"Cennet "in öbür dünyada olmasından ziyade, asıl manzarasının insan kalbinde var olduğunu söyleyebiliriz.

"Cennet (şeftali diyarı)" kavramı insanoğlunun kalbinde özlemini duyduğu en uygun ortamdır.

Naif ve savunmasızdır ve kuru bir kabuk tarafından korunmaya ihtiyacı vardır.

Kuru kabuk, ıslak çekirdeği koruyan ve zihne soğuk, sakin, ölçülü ve nesnel bir bakış açısı kazandıran şeydir.

Islak çekirdeği büyük olan bir kişi kadın baskın, kuru kabuğu kalın olan bir kişi ise erkek baskındır.

Kişiye huzur veren gerçek cennet, vaha veya cennetin orijinal manzarası kişinin kalbindedir.
Cennet ya da vaha, kişi sevgi dolu bir ilişki içindeyken hissedilir.
Cennet, yani vaha ıslaktır, su ve yeşillikle doludur. Aynı zamanda ıslaktır, başkalarıyla birlik duygusunu, birlikte ve bağlı olma hissini içeren bir noktadır.
Cennet sıcak, parlak, ışık dolu bir dünya olarak görülür.

Cennet kurudur; kuru, nemli olmayan, can sıkıcı olmayan hislerle doludur.

Cennet insanlar için en uygun ortam olarak algılanan ortamdır ve cennetin nemi (veya hissedildiği yer) insanlar için en uygun nemdir. Cennetteki (hissedildiği yerdeki) nem, insanlar için en uygun nemdir.

Not: Bu makale, 2004 yılı sonunda yayınlanan "The Maiden of the Godless Moon" adlı animenin son bölümü hakkındaki izlenimlerime dayanmaktadır.

2005-2006 ilk yayınlanma tarihi.

Mevcut sosyal psikoloji teorileriyle karşılaştırma

Kuru/ıslak ekseninde ilerlediği teyit edilen sosyal davranış kalıpları, sosyal psikolojideki geleneksel teorilerle karşılaştırılarak kontrol edilmiştir.

(Yukarıdaki içerikle ilgili daha fazla ayrıntı için Materyaller bölümüne bakınız).

Kuru-Islaklık ve Kişilik 5 Boyutlu Büyük Beşli ile ilişkisi

İlk olarak Eylül 2006'da yayınlandı

Beş büyük kişilik, kişiliğin beş ana özellik boyutuyla kapsamlı bir şekilde açıklanabileceğini savunan bir kişilik özellikleri teorisidir.

Büyük beşli, kişiliğin özelliklerini tanımlayan bir dizi kelimenin faktör analizinden ortaya çıkan faktörlerdir.

Büyük Beşli ile kuru-ıslaklık arasındaki ilişki aşağıdaki gibi özetlenebilir: (1) Nevrotik Nevrotiklik

(1) Nevrotiklik Nevrotiklik ıslaksa kişiler arası kapalı ve dışlayıcıdır. Yönlendirilmemişlerse ve kişilerarası ilişkilerde ilerleme kaydetmeye isteksizlerse kuru.

(2) Dışadönüklük Dışadönüklük Diğer insanlara yönelikse ıslak. İnsanların olmadığı dış dünyaya yönelikse kuru.

(3) Açıklık Birbirine açıklık ve herkese açıklık kurulukla ortaktır.

(4) İşbirlikçi Uyumluluk Kişiler arası ilişkilerin geliştirilmesi ve sürdürülmesi ve başkalarıyla bağların güçlendirilmesi ıslaklığa yöneliktir.

(5) Ciddiyet, VicdanlılıkBaşkalarıyla birlikte veya başkaları olmadan samimi bir tutum sürdürme çabası, özerk ve kurudur. Islak, başkalarıyla iyi ilişkiler kurmak amacıyla samimi bir tutum sürdürmeye çalışırken.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

Kuru ve Islak Kişilerarası İlişkiler ve Stres

(c) İlk olarak Mayıs 2002'de yayınlanmıştır

Şirketlerde ve okullarda ruh sağlığı perspektifinden bakıldığında, kuru-ıslak kişiler arası ilişkilerin ruhsal stresle nasıl bağlantılı olabileceğini tartıştık.

Bu bölümde, kuru/ıslak kişilerarası ilişkilerin şirketlerde ve okullarda ruh sağlığı perspektifinden zihinsel stresle nasıl bağlantılı olabileceği tartışılmaktadır.

Kişilerarası ilişkiler kuru olduğunda hissedilen stresler şunları içerir.

(1) Yalnızlık hissi ve kimsenin onlara yardım edemeyeceği çaresizliği, ki bu bir psikolojik stres kaynağı olabilir.

(2) [Özgünlük odaklı] Çalışmaları sırasında, daha önce hiç denenmemiş yeni prosedürleri ve işlemleri aktif olarak denemek zorundadırlar ve böyle bilinmeyen bir alana adım atma veya deneme yanılma sürecinde hata yapma korkusu psikolojik bir stres kaynağıdır.

Öte yandan, kişiler arası ilişkiler ıslak olduğunda, aşağıdaki stresler hissedilebilir: (1) Karşılıklı bağımlılık yönelimi.

(1) Karşılıklı bağımlılık yönelimi: Birbirimizin hareketlerini izlediğimiz ve kontrol ettiğimiz için, diğer kişi bizi aşağı çekerse, bu çok zarar verici olabilir ve bunu ne zaman yapacağını bilmediğimiz için endişeli hale geliriz, bu da zihinsel yorgunluğa yol açar. Bu durum zihinsel yorgunluğa yol açabilir.

Bu da zihinsel özgürleşme duygusuna sahip olmayı zorlaştırır ve strese yol açar.

(2-1) İş arkadaşları fazla mesai yaptıklarında, çevrelerindeki insanlar tarafından sürekli olarak fazla mesai yapmaları için baskı görürler ve bu da zihinsel olarak üzerlerine yük bindirerek strese yol açar.

(2-2) Eğer kişi çevresindeki trendleri kaçırırsa, hemen alay konusu olur.

(3) Birlikteliğe ve sevgiye duydukları güçlü arzu nedeniyle, başkalarıyla aynı fikirde olup olmadıklarını sürekli kontrol etmek isterler.

(4) Mahremiyet karşıtlığı: İşyerinde büyük bir odada çalışmak gibi (her bir kişinin gözleri "yaşayan bir gözetleme kamerası" görevi görür), insanların birbirlerinin davranışlarını çevrelerindeki diğer kişilerle sürekli olarak izlemeleri normaldir. Bu da onlara mahremiyetlerinin ihlal edildiğini hissettirir ve bu da strese yol açar.

(5) Düzenleyicilik: Kurallar ve kısıtlamalar o kadar katıdır ki strese neden olur.

(6) (Kolektivizm) Her şey grubun hızına göre gerçekleşir ve bu da özellikle grup yaşamında iyi değillerse strese yol açabilir. Ayrıca, grubun çıkarlarını ve hayatta kalmasını kendi çıkarlarının önüne koymaları gerektiğinden, özel hayatlarından fedakarlık etmek zorunda kalırlar ve bu da strese yol açar.

Yukarıdaki tartışmanın sonuçları ışığında, kişiler arası ilişkilerin daha zayıf olmasının daha fazla strese yol açması muhtemeldir. Kişiler arası ilişkiler makul ölçüde kuru olduğunda stressiz zaman geçirmek daha kolaydır. Bu anlamda, genel olarak toplumdaki kişilerarası ilişkilerin ıslaklıktan arındırılması olan sosyal nem alma gereklidir.

İki özgürlük.

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

İki tür özgürlük olduğunu düşünüyoruz: kuru ve ıslak özgürlük.

Özgürlük şöyle olabilir.
Sıvı, ıslak, yastıklı tip.
Gazlı, kuru ve ayrık tip
İki tür özgürlük vardır.

Minder tipi özgürlük, sizi çevreleyen ortamla sıcak bir bütünlük sağlarken, bencillik ve hoşgörüyle kendi etrafınızda özgürce dönüşmenize ve hareket etmenize izin veren kısıtlı ama esnek bir özgürlüktür. Ancak belli bir seviyenin ötesinde çok fazla baskı uygulanırsa minderin sınırları aşılır ve yüzmek imkansız hale gelir.

Ayrık özgürlük türü, karşılıklı olarak ayrık ve karşılıklı kısıtlama olmaksızın serbestçe hareket etme özgürlüğüdür.

Gevşeme ve Kuruluk, Islaklık.

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

İki tür gevşeme olduğunu düşünün: kuru gevşeme ve ıslak gevşeme.

Islak rahatlama, başkalarıyla birlikteyken rahatlamaktır.
Yalnızken rahatlamak ise kuru rahatlamadır.

Mühendislik.

Ürün tasarımının kuru/ıslak doğası üzerine

2003.6-2004.7İlk yayın

Aşağıda, tasarladığı ve ürettiği ürünler açısından bir şirketin kuru ve ıslak organizasyonel iklimi arasındaki ürün tasarımı farklılıklarının kısa bir özeti yer almaktadır.

Ev aletleri, bilgi ekipmanları ve görsel-işitsel ekipmanlar gibi ürünler kabaca iki kategoriye ayrılabilir: kuru ürünler ve ıslak ürünler.
Islak ürünler aşağıdaki özelliklere sahiptir.

(1) [Kapalı tasarım] Ürünler şirket içinde kapalıdır. Her şirket kendi parçalarını kullanır ve diğer şirketlerle uyumluluk yoktur. Arayüzler kamuya açık değildir. Çevre birimleri sadece şirketin ürünlerine uygulanabilir ve uyumsuzluk nedeniyle diğer şirketlerin ürünlerine takılamaz. Parça değişimi sadece şirket içi onarımlarla mümkündür.

(2) [Toplu bileşenler] Parçalar yerleşik, bütünleşik ve tek bir üniteye entegre edilmiştir. Parçalar birbirlerine bağlıdır ve sökülmeleri çok çaba gerektirir. Örneğin, hassas parçaların sökülmesi zor bir şekilde bir araya getirildiği dijital kamera gibi bir ürün tipik bir örnektir.

Islak organizasyon kültürüne sahip bir şirket tarafından tasarlanan ve üretilen ürünler genellikle ıslak ürünlerdir. Örneğin, Avrupalı ve Amerikalı üreticilerin standartlarına tabi olmayan Japon elektrikli ev aletleri (klimalar, elektrikli süpürgeler, buzdolapları vb.), bilgi ve iletişim ekipmanları (dijital

kameralar ve cep telefonları), görsel-işitsel ekipmanlar (DVD kaydediciler) ve diğer sistem mutfakları üreticileri tarafından tasarlanan ve üretilen ürünlerin tümü ıslak bir şekilde üretilmektedir. Bu durum genellikle böyledir.

Öte yandan kuru tasarıma sahip ürünler aşağıdaki özelliklere sahiptir:

(1) [Açıklık odaklı tasarım] Dış dünyaya açık olmalıdırlar. Ürünler diğer şirketlere açıktır. Bir yabancı tarafından yapılan bileşenler getirilebilir ve değiştirilebilir. Arayüz halka açıktır.

(2) [Bireyci parçalar] Ürün kolayca parçalara ayrılabilir. Ürünler modüller halinde kolayca demonte edilebilir.

Kısacası, kuru ürünler, amatörlerin bile çeşitli dış şirketler tarafından yapılan ortak standartların ayrık parçalarını toplayarak ürünleri kolayca monte edebilmeleri ile karakterize edilir.

Kuru bir organizasyon kültürüne sahip şirketler tarafından tasarlanan ve üretilen ürünler genellikle kuru bir şekilde yapılır. Tipik örnekler, Avrupalı ve Amerikalı bir elektronik üreticisi tarafından tasarlanan IBM PC veya Avrupalı ve Amerikalı bir konut ekipmanı üreticisi tarafından üretilen sistem mutfaklarıdır.

Ancak, birçok durumda, ilk bakışta kuru ve standartlaştırılmış gibi görünen standartlar bile bir şirketin ürünü güçlenip başka bir şirketin standardını öldürdüğünde oluşturulmuştur (örneğin, VHS video kaset standardı). Bu bakımdan, bugün dünyaya açık gibi görünen kuru standartlar, bir şirketin kapalı, tescilli standartlarının ya da ıslak standartlarının bir gelişimidir.

Islak Arayüz Tasarımı

Çok kuru olmakla eleştirilen bilgisayar ve robotların ıslak kullanıcı arayüzlerinin nasıl iyileştirilebileceğine dair somut tasarım ilkelerinin kısa bir özeti, somut tasarım ilkeleri şeklinde sunulmaktadır.

Metnin amacı, daha önce özetlenen kişiler arası ilişkilerde ıslaklık bilgisini bilgisayar kullanıcı arayüzlerine uygulamaktır.

Geleneksel bilgisayar arayüzlerinin (bilgisayarın kullanıcıyla doğrudan temas halinde olan kısmı) kuru ve rahatsız edici olduğu bilinmektedir. Başka bir deyişle, geleneksel bilgisayarlar mekanik ve kişisel değildir ve kullanıcıya uzak "yabancılar" gibi davranırlar; kullanıcı ile bilgisayar arasında kurulan herhangi bir ilişki reset düğmesine basılarak başlatılır. Bilgisayarlar aynı zamanda mantıksal hesaplamalarda da üstündür ve insan toplumunda rasyonalite ve bilimin vücut bulmuş hali olarak hüküm sürmüşlerdir.

Ancak bilgisayarların bu özellikleri insan kullanıcıların köklü psikolojik ıslaklıklarıyla bağdaşmamaktadır. Bu nedenle bilgisayarlar, davranışlarında temelde "gayri şahsi" olmakla suçlanmıştır.

Ancak bu çok kuru arayüz sorunu uzun süre ihmal edilmiştir. Geleneksel bilgisayarların kullanılabilirliğini geliştirmeye yönelik bir teknik olarak kullanılabilirlik mühendisliği, yalnızca bilgisayarların rasyonel ve mekanik yönlerini iyileştirmeye ve insanlara tek taraflı, inorganik araçlar olarak hizmet etme yeteneklerini geliştirmeye odaklanmıştır.

Aşağıda, yukarıda bahsedilen sorunlara bir çözüm olarak yeni bir metodoloji, "ıslak arayüz" öneriyorum. Bir sonraki bölümde, kullanıcıya ıslak bir his vermek için bilgisayarın nasıl davranması gerektiğini tartışacağız.

Geleneksel olarak, kişiler arası ilişkilerimize ıslak bir his vermeye çalışıyoruz. Bu da aşağıdakileri gerektirir Başkalarına psikolojik yakınlık yönelimine sahip olmak. (Psychological proximity orientation.) ve başkalarına yakınken onlardan uzaklaşmamak. Bu şekilde özetlenebilir. Bu temel fikir ile bilgisayarların kullanımının nasıl daha rahat hale getirileceğine ilişkin ilkeler = kullanılabilirlik ilkeleri arasında bir içerik bağlantısı kurmak mümkündür. Bilgisayara ıslak bir his veren ıslak kullanıcı arayüzünün temel ilkesi, "bilgisayarın psikolojik olarak kullanıcıya yakınlaşmaya çalışması, ona yapışması ve onu terk etmeye çalışmaması" olarak görülebilir.

Bilgisayara ıslaklık hissi veren kullanılabilirlik ilkesini türetmek için yazar, daha önceki araştırmamda ortaya çıkan diğerlerine ıslaklık hissi veren davranışları özetleyen tabloya atıfta bulunarak bunu bilgisayarın davranış düzeyine çevirmiştir.

Islak davranışların bilgisayarlara aktarılırken ilk etapta insanlar arasında her zaman arzu edilen davranışlar olarak görülmeyebileceğini unutmayın. (İnsanları rahatsız eden ve boğulmuş hissettiren birçok zararlı etki de vardır. Bu nedenle, bir bilgisayarın hareketlerinin nasıl ıslak ve insanların birlikte yaşaması için arzu edilir hale getirileceği, arzu edilen bir "karakter" (kişilik) gibi "arzu edilebilirliğe" dayalı bir ilke oluşturmaya çalıştık.

Aşağıda bilgisayarlara ıslaklık kazandıran temel kullanılabilirlik ilkeleri bir tablo şeklinde yer almaktadır.

Tablo_42

Bu ıslak arayüz ilkeleri, bilgisayarlardaki sanal kişiler ve fiziksel alanda kendi başlarına hareket eden robotlar gibi ajanlara da uygulanabilir.

Kullanıcıyı seven ve ona hitap eden ıslak tavırlı bir robot, kullanıcıya geleneksel bir evcil hayvanla aynı yakınlık ve rahatlık hissini sağlayacak ve kullanıcı kuru tavırlı bir robota kıyasla çok daha güçlü bir bağlılık, özen ve robotla birlikte olma arzusu hissedecektir. Bu robotların ıslak doğası,

kullanıcılara, çalışabilme veya kırılması zor olma gibi sadece araç veya hizmetkar olan geleneksel robotlardan farklı bir "kullanım rahatlığı" sağlar.

Islak arayüz, bilgisayarların ve robotların kullanıcılara psikolojik olarak yaklaşmaya ve bağlanmaya çalıştığı bir arayüz olarak görülebilir ve kullanıcılara "sıcaklık ve psikolojik sıcaklık" sağlayan "sıcak arayüz" ile derinden ilişkili olduğu söylenebilir.

Buna ek olarak, yukarıdaki ilkeleri uygulayarak, geleneksel olarak ıslak kabul edilen Japon veya kadın odaklı tutumları benimseyen bilgisayar ve robotlar geliştirmek mümkün olacaktır.

Gelecekte, bu kullanılabilirlik ilkelerine dayalı olarak belirli bilgisayar ve robot donanım ve yazılım özelliklerinin tasarlanması için tasarım sürecinde hemen kullanılabilecek ıslak arayüz kılavuzlarının geliştirilmesi gerekecektir.

Kuru/Yaş Ajanlar Hakkında

Kuru ve ıslak insanların sosyal hareketlerinin bir bilgisayarda nasıl gerçekleştirilebileceğine dair kısa bir tartışma. Bir "ajan" bilgisayarda gerçekleştirilen sanal bir kişiliktir.

Kuru/ıslak bir tutuma sahip bir kişinin sosyal davranışını bilgisayarda simüle

etmek istiyorum.
Bilgisayardaki sanal bir kuru kişiliğe "kuru ajan" ve ıslak bir kişiliğe "ıslak ajan" diyeceğim.
Örneğin, Japonların geleneksel davranış biçimi ıslaktır, bu nedenle bir "ıslak ajan" gerçekleştirerek davranışlarını bilgisayarda simüle edebiliriz.

Öncelikle, insanların birbirlerine kuru/ıslak hisler verdiği ve nesnelerin (gazlar ve sıvılar) insanlara ortak olarak kuru/ıslak hisler verdiği "ıslak-ajan" sistemi fikrimi açıklamak istiyorum. Kinetik enerji ne kadar küçük ve nesneler arasındaki karşılıklı çekim ne kadar büyükse, duyum o kadar ıslaktır.
(1) Kuru bir insanın (kuru bir maddenin) hareketi gaz moleküllerinin hareketine benzemelidir.
(2) Islak bir kişinin (ıslak ajan) hareketi bir sıvı molekülünün hareketine benzer olmalıdır.
Bu şu anlama gelmektedir.
İlk olarak, birden fazla kuru ajanın hareketini düşünün.
Kinetik enerji büyük olduğu için cihaz yüksek hızda hareket eder.
Neredeyse hiç karşılıklı çekim olmadığından (moleküller arası kuvvete eşdeğer kuvvet), her bir kişi ayrı ayrı ve bağımsız olarak hareket edebilir.
Bu nedenle ayrı ayrı ve bağımsız hareket edebilirler.
Kuru bir ajanın hareketi durumunda, moleküller arası kuvveti dikkate almaya gerek yoktur, bu nedenle her bir ajanın yörüngesi, karşılıklı etkileşim dikkate alınmadan ayrı ayrı hesaplanabilir ve hareket ettirilebilir.
Öte yandan, birden fazla ıslak ajanın hareketini göz önünde bulundurursak Kinetik enerji küçük olduğu için hareket yavaştır.
Karşılıklı çekim kuvveti (moleküller arası kuvvete eşdeğer) çok güçlü olduğu için, her biri hareketleri birbirini çekecek ve birbirine karışacak şekilde hareket etmelidir.
Bu nedenle, her bir ajan birbirlerini çekecek ve birbirleriyle etkileşime girecek şekilde hareket etmelidir.
Karşılıklı çekim, ajanların birbirlerinin pozisyonlarını birbirine yaklaştırması şeklinde ortaya çıkar. Sonuç olarak, karşılıklı çekimin işe yaradığı ıslak ajanlar, birbirlerine yakınlık ve bağlılıkla birbirlerine yakınlaşırlar. Bu anlamda ıslak ajanların birbirlerini "şımartan" ajanlar olduğu söylenebilir.
Islak etmenlerin, etraflarındaki diğer etmenlerin hareketlerini de hesaba katarak birbirlerine müdahale edecek şekilde hareket etmeleri gerekir ve her bir etkenin yörüngesi diğerlerinden bağımsız olarak belirlenemez. Bu

nedenle, her bir ajanın yörüngesinin hesaplanması kuru bir ajanınkinden çok daha karmaşıktır ve başarılması daha zordur.
Islak etmenlerin her birinin hareketleri aşağıdaki gibi basitleştirilebilir ve programlanabilir, örneğin aşağıdaki gibi.
(1) İlk olarak, her bir işlemdeki her bir hareketin mesafesini (hızını) belirleyin.
(2) Hangi yönde hareket ettiğinizi hesaplayın. Gelecekte ilk kez hareket ediyorsanız, rastgele bir hareket yönü belirleyin.
(3) Konumunuzun belirli bir yarıçapı içinde başkalarının olup olmadığını kontrol edin ve varsa konumlarını ezberleyin.
(4) Konumunu ezberlemiş olan diğer kişi için, diğer kişi ile kendisi arasındaki konumsal ilişkiyi, yani diğer kişinin kendi bakış açısından hangi yönde bulunduğunu hesaplar.
(5) Ezberlenen pozisyon ile birbirlerinin bulunduğu yön arasındaki karşılıklı çekimin hesaplanması.
(6) Pozisyonu ezberlemiş olan diğerlerinin sayısına göre ayarlanmış olan karşılıklı çekim kuvvetlerini sırayla sentezler ve genel olarak hangi yöne çekileceğinizi belirler.
(7) Aldığı yönü ve karşılıklı çekimle çekileceği yönü sentezler ve sonunda hangi yönde hareket edeceğine karar verir.
(8) Süreç başına hareketin mesafesi (hızı) ile belirlenen nihai yöne doğru hareket eder.
Her bir kişi için yukarıdaki (1) ila (8)'i tekrarlayarak, ıslak bir ajanın hareketini elde edebiliriz. Ancak, hala çözülmesi gereken bazı sorunlar vardır.
(3)'te, belirli bir yarıçap içindeki diğerlerinin konumunu teyit etmek için, uzaydaki tüm diğerlerinin konum bilgilerini almamız ve belirli bir yarıçap içinde olup olmadıklarını belirlememiz gerekir. Diğerlerinin sayısı az olduğunda bu bir sorun teşkil etmez, ancak sayı büyük olduğunda kişi sayısını hesaplamak gerekir ki bu da zor bir iştir. Bu karmaşıklığı ortadan kaldırmak için, her bir etmen sadece kendi görsel menzili içindeki diğerlerini seçebilmelidir.
Ancak bu tür bir görüşü bilgisayarda elde etmek zor olabilir.
(8)'de, robot nihayet karar verilen yönde hareket ettiğinde, üzerine ne tür bir yerçekimi kuvveti etki ederse etsin sabit bir hızda hareket ettiği varsayılmaktadır.
Yukarıda anlattıklarım, birden fazla etkenin hareketinin büyük resimden, kuş bakışı görünümünden ele alınması durumudur. Bu yaklaşımın dışında, bir

ajanın hareketine odaklanacağım ve diğerinin (veya bir grup diğerinin) ajanın görüşündeki kuru durumdan nasıl farklılaştığını araştıracağım ve bu, ajanların kişiliklerinin ve tutumlarının kuruluğunu ve ıslaklığını gerçek insan ilişkilerine daha yakın bir biçimde anlamamı sağlayacaktır. Bunu yakalamak mümkündür.
Ya da, ajanın çalışmak için birden fazla kullanıcının sahip olduğu bilgisayarlar arasında serbestçe hareket ettiği mobil ajan kavramıyla birlikte, Japon tarzı, kullanıcının ve birbirlerinin ekran aracılığıyla ıslak ve yapışkan bağlanması vb. olarak görülebilir. (Kullanıcıyı ağ boyunca takip eder.) Böyle bir ajan formu oluşturmak. Bu, araştırma yapmanın başka bir yoludur.
Genel olarak aşağıdaki gibidir. Kullanıcı ile yakınlık hissi olan ve kullanıcı ile ajan arasındaki mesafeyi kapatmak için kendiliğinden kullanıcıyı takip eden ıslak bir ajan. İnsanların kalplerini yatıştırır ve iyileştirir. (İnsanların kalplerini sıcak bir şeye dönüştürür.) Böyle düşünülür ve günümüzde yalnızlığa eğilimli insanlara zihinsel bakım getirmede önemli bir faktör olabilir. Bu anlamda ıslak bir ajan, bir "sıcaklık" ajanı ve bir "şifa" ajanı özelliklerine sahiptir. Temsilcinin sıcaklığı hissetmek için ne tür bir tutum benimsemesi gerektiği hakkında daha fazla bilgi için lütfen "Sıcak Arayüz Tasarımı" bağlantısını takip edin.

Gelecekte, yukarıdaki tartışmanın sonuçlarına dayanarak, gerçek kuru ve ıslak insan davranışını bir bilgisayarda simüle etmek istiyoruz. Örneğin, bilgisayar donanımından bağımsız olarak ara kod üreten bir Java dili sisteminde uygularsak, aracının eylemlerini her tür bilgisayarda yürütebiliriz ve bunun oldukça etkili olacağını düşünüyoruz. Buna ek olarak, fiziksel formdaki "somut" ajanlar olarak tıbbi ve sosyal yardım robotlarına ıslaklık verilirse, bakım ihtiyacı olanlara psikolojik olarak yakınlaşabilir ve onlara yaşama cesareti verebilirler, bu da hastaların rehabilitasyon derecesini ve danışanların topluma yeniden entegrasyonunu büyük ölçüde artırabilir. Bu açıdan robotlara ıslaklık hissi vermenin gelecek için önemli bir araştırma konusu olduğu söylenebilir.

Kuru (gaz) ve ıslak (sıvı) moleküler hareket simülasyonu

9 Ağustos 2004 İlk kez yayınlandı.

Kuru ve ıslak insanların sosyal davranışlarının simülasyonu, sırasıyla gaz ve sıvı moleküler hareket modellerine benzer olarak düşünülebilir. Burada, gaz ve sıvı moleküler hareket modellerini gerçekten karşılaştırabilmemiz ve görüntüleyebilmemiz için moleküler hareket konusunda uzman bir kişi tarafından yazılmış bir bilgisayar programını ödünç aldık.

Bir Java uygulamasında gaz ve sıvı moleküllerinin moleküler hareketinin simülasyonunun sonucu aşağıdaki gibi bir filmde gösterilmektedir. Karşılaştırma için lütfen filme bakınız.

Tablo 43.

Tablo 44

Kuru gaz molekülleri bireyci, özgürlükçü, ilişkisel, hareketli, açık... iken ıslak sıvı molekülleri kolektivist, düzenleyici, ilişkisel, yerleşik, kapalı....

Bu arada, kuru gaz molekülleri daha çok göçebe, pastoralist, erkek yönelimli Batı toplumlarındaki insanların davranışlarına benzerken, ıslak sıvı molekülleri daha çok tarımcı, kadın yönelimli Japon ve Doğu Asya toplumlarındaki insanların davranışlarına benzemektedir.

2004.8-9 İlk kez yayınlandı.

Lif ve Kuru-Islaklık

İlk yayın tarihi Temmuz 2006

Özet.
İnsan cildine kuru bir his veren lifler "dağınık ekim" şeklindedir, burada kıllar D desenini takip eder ve insan cildine "dağınık dokunuş" verir. Öte yandan, insan cildine ıslak bir his veren lifler için, kıllar W deseni boyunca "yoğun bir şekilde ekilir" ve insan cildine "yoğun bir dokunuş" sağlar.

Havlular, battaniyeler, çarşaflar, gömlekler vb. gibi giysi ve tekstil ürünleri, kıl ekimlerine ve lif desenlerine bağlı olarak kuru his veren kuru lifler ve kumaşlar ile ıslak his veren ıslak lifler ve kumaşlar olarak ikiye ayrılabilir.

Kuru elyaflar daha kalın uçlara, dikimde boşluklara, kaba bir ağa ve cilt ile elyaf arasında belirgin bir sınıra sahiptir.

Cilde verdiği his "dağınıktır", cilde karşı dışbükeyliği ve kumaşın çıkıntısı düşük yoğunluklu, seyrek ve boştur. Tüy ekimi ve lif deseni "dağınık ekim" tipindedir D. Yazlık kuru çarşaflar ve benzerleri bu tiptedir.

Bu, liflerin kuru hissini dengeleyerek sıcak ve nemli Japon yazlarını atlatmanızı sağlar.

Islak elyaflar ise ince uçlara sahiptir, saç ekimleriyle yoğun bir şekilde doldurulmuştur ve cilt ile elyaf arasında sınır olmaksızın cildi boşluksuz bir şekilde kaplayan ince, narin uçlara sahiptir.

Kıllar narin ve incedir, kılların uçları incedir ve herhangi bir boşluk olmadan cildi kaplar ve cilt ile lifler arasında sınır yoktur. Liflerin deseni "yoğun bir şekilde ekilmiş" bir desen türüdür W. Kışlık kadife havlular bu türdendir.

Bu, liflerin ıslak hissini dengeleyerek Japonya'nın kuru ve soğuk kışlarını atlatmayı mümkün kılar.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

canlılar

Islak Varlıklar Olarak Organizmalar - İnsanlar

2002.12-2003.03İlk yayın

Organizmalar sıvı su olmadan hayatta kalamazlar. İnsanlar da dahil olmak üzere, hayatta kalmak için ıslak sıvı suya ihtiyaç duyan organizmaların esasen ve temelde ıslak olduğu söylenebilir.

Organizmalar sıvı su olmadan yaşayamazlar. İnsan da dahil olmak üzere

canlı organizmalarda sıvı su esastır ve bu bakımdan canlı organizmaların sıvı suyun "ıslak" doğasından ayrılamaz olduğunu söyleyebiliriz. İnsan da dahil olmak üzere, hayatta kalmak için suya ihtiyaç duyan tüm canlı organizmaların özünde, temelinde ıslak olduğu söylenebilir.

Vücutlarındaki organizmaların çoğu sıvı sudan oluşur. İnsan gibi karada yaşayan organizmalar bile, denizden karaya doğru evrimsel süreçte vücutlarını sıvı tuzlu suyla doldurarak karada yaşamak üzere evrimleşmiştir. Bu bakımdan kara organizmalarının vücutlarında "okyanuslar" vardır. Deniz suyu sıvı sudur ve insanlar da dahil olmak üzere kara organizmaları, vücutlarında deniz suyu adı verilen ıslak bir madde ile kuru topraklarda yaşarlar ve bu da varlıklarını ıslak hale getirir.

İnsanlar da dahil olmak üzere organizmaların dış dünya ile ara yüzeylerinde genellikle mukus bulunur. Ağızdaki tükürük, burundaki sümük, seks sırasındaki meni ve aşk suyu yapışkan, ipliksi bir niteliğe sahiptir ve ıslak bir his verir. Bu bakımdan canlıların ıslak varlıklar olduğu söylenebilir.

Kuru bir kişiliğe sahip olan hiçbir insan, canlı bir organizma olduğu sürece kendisine ıslaklık hissi veren sıvı su olmadan yaşayamaz. Bu noktada köküne inersek kuru bir kişiliğe sahip bir insanın bile ıslak bir varlık olduğunu söyleyebiliriz. Kuru tavırlı insanların bile temellerinin derinliklerinde ıslaklığın hakim olduğu söylenebilir sanırım.

jeoloji

Hava durumu, nem ve rutubet

Kasım 2009 İlk kez yayınlandı.

Islak nem ve nemin hava durumundaki önemi hakkında ne diyor?

Hava durumu haberlerinin çoğunda termal ve suyla ilgili konular hakimdir. Su ve nemin hava durumundaki rolü önemlidir.

Atmosferdeki nem şöyledir.
Gaz halindeki su buharı.
Sıvı bulut, sis (gaz içinde sıvı, küçük parçacıklar. Küçük parçacıklar.
Sıvı yağmur (büyük partiküller)
Bölünmek için.

Sudaki gazlar şunlardır.
Gaz kabarcıkları (sıvıların içindeki gazlar. Gaz kabarcıkları (bir sıvıda, nehirde, denizde gaz.
Gaz kabarcıkları (bir sıvı içindeki gaz. nehirlerde ve okyanuslarda) olarak ayrılır.

Hava, hava ve su, güneş, hava

Kasım 2009 İlk yayın tarihi.

Hava durumu ve meteorolojinin bileşenleri su, güneş ve hava olarak sınıflandırılır.

Su
Katı = buz, kar

Sıvı = yağmur, bulutlar, sis/nehir, deniz
Gaz = su buharı hava nemi

Güneş.
Termal sıcaklık

Hava
pnömatik rüzgar

Hava Durumu, Meteoroloji ve Moleküler Parçacık İfadeleri

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Hava durumu ve meteorolojik olayları açıklarken, su ve diğer maddelerin moleküler parçacıklar olarak temsil edilmesi halinde anlaşılmalarının daha kolay olacağını öne sürüyorum.

Hava durumu ve hava olayları su buharı ile hava molekülleri ve parçacıkları cinsinden ifade edilmelidir.
Yağmur, bulutlar, cepheler........ bu fenomenlerin özü parçacıklar olarak ifade edilerek kolayca anlaşılabilir.

Kuru ve ıslak hisler, kişilik ve toplum üzerine [Yorum: uygulama].

genel olarak toplum

Doğal çevrenin kuru-ıslaklığı ile toplumun kuru-ıslaklığı arasındaki ilişki

-tarım perspektifinden (göçebe ve tarımsal)
1999.1-2005.8İlk yayın

İnsanların kişilik ve tutumlarının kuruluğu/ıslaklığı ile yaşadıkları doğal çevrenin kuruluğu/ıslaklığı arasındaki ilişkiyi inceledik. Sonuç olarak, "kuru çevre = göçebe = kuru kişilik" ve "ıslak çevre = tarımsal = ıslak kişilik" arasında bir korelasyon çıkarıldı.

Bu bölümde, çevrenin kuruluğu/ıslaklığı ile sosyal ve kişiler arası ilişkilerdeki kuraklık/ıslaklık arasındaki ilişkinin, özellikle de çiftçilik biçimiyle ilgili olarak incelenmesinin sonuçları özetlenmektedir.

Tarımın durumunun değerlendirme ekseni olarak seçilmesinin nedenleri şunlardır.
(1) Tarım, faaliyetlerini yürütürken doğal çevre ile doğrudan temas halinde olan ve bu anlamda doğal çevreden büyük ölçüde etkilenen bir sektördür. Bu, örneğin sıcaklık, sıcaklık, yağış ve rüzgar hızından büyük ölçüde etkilenen tahıl, sebze ve otların yetiştirilmesinde açıkça görülmektedir.

(2) Gıda güvenliği, insan yaşamını destekleyen en temel sektördür. İnsan toplumunun temelini ve dayanağını oluşturur ve sosyal iklimin yönünü belirlemede oldukça etkilidir. Bu, örneğin Japon toplumunda tarımla doğrudan ilgili olmayan bir alandır. Bu durum, Japon toplumunda "mura-societal" teriminin, örneğin doğrudan tarımla ilgili olmayan (sağlık ve iş gücü gibi) ancak hükümet ve şirket kuruluşları gibi tarım köylerinin karakteristiği olan alanlarda yaygın olarak kullanılmasında açıkça görülmektedir.

Doğal çevrenin kuru-ıslak doğasının bir toplum üzerindeki etkisi göz önünde bulundurulduğunda, doğal çevreyle son derece bağlantılı ve bir bütün olarak toplum üzerinde büyük bir etkiye sahip bir sektör olan tarım sektöründeki sosyal ilişkilerin kuru-ıslak doğasını o toplum adına düşünebiliriz.

Küresel bir perspektiften bakıldığında tarım iki kategoriye ayrılabilir: göçebe (pastoral) ve tarımsal.

Göçebe (ya da pastoral) çobanlık, geçimlerini sağlamak için at, sığır, koyun ve diğer hayvanlarla (çiftlik hayvanları) yiyecek (ot) ve su aramak ve bunların ürünlerini (süt, et, deri, vb.) elde etmek için dolaşmayı içerir. Hareketli hayvanlarla yaşadıkları için hayatları dinamik ve hafiftir. Hareket etmelerini engelleyecek mal birikiminden hoşlanmazlar ve mal akışına (akış) yöneliktirler.

Çiftçilik, tahıl (pirinç, buğday vb.), sebze, meyve ve diğer bitkilerin yetiştirilmesi ve bunların ürünleriyle (meyve, tohum vb.) geçinilmesidir. Bir yerde yetişirken hareket ettirilemeyen bitkilerle yaşadığı ölçüde, yaşamı durağan ve ağırdır ve bir yerde sabit ve hareketsiz kalırken (hareketsiz) mal ve mülk (maddi varlıklar) biriktirmeye (stoklamaya) yöneliktir.
Göçebelik (pastoralizm), çöl ve bozkırlar gibi nispeten az yağış alan kuru, doğal bir ortamda gerçekleştirilir.
Tarım, muson bölgeleri gibi bol yağış alan ve bol su bulunan nemli bir doğal ortamda gerçekleşir. (Bitkilerin büyümesi için gereklidir.)

Tablo_45

Mayıs ve 7, 1999 tarihleri arasında World Wide Web kullanılarak yapılan bir anketin sonuçları, tutumlar açısından göçebe = kuru ve tarımsal = ıslak olduğunu göstermiştir (yaklaşık 200 katılımcı).

Tablo 46

Yukarıdaki tablodan, tarım toplumlarında kişilerarası ilişkilerin ıslak, göçebe toplumlarda ise kişilerarası ilişkilerin kuru olduğu söylenebilir.
Tarım toplumlarında kişilerarası ilişkiler neden ıslak ve göçebe toplumlarda kişilerarası ilişkiler neden kurudur? Olası açıklamalar aşağıdaki gibidir.

[Kolektivizm, sempatik yönelim (tarımsal) - bireycilik, sempatik olmayan yönelim (göçebe)]
Pirinç yetiştiriciliğinde pirincin ekilmesi ve hasat edilmesi gibi, çiftçilik de bir grup insanın çevredeki herkesle aynı görevleri yerine getirmek için grup olarak birlikte çalışmasını gerektirir ve çevreleriyle grup olarak birlik, senkronizasyon ve işbirliği gerektirir. Bu nedenle ıslak olmalıdır.
Göçebe çiftçilikte her birey atını veya sığırını otlatmak için farklı bir yöne götürür ve genellikle tek başına ve bağımsız hareket eder. Bu nedenle kuru olmalıdır.
[Yerleşik ve kuzen odaklı (çiftçilik) - Yerleşik olmayan ve kuzen odaklı olmayan (göçebe)]
Çiftçilik, sabit, birbiriyle ilişkili ilişkiler kurma eğiliminde olan ve bu nedenle ıslak olan yerleşik, yerleşim odaklı tarımdır.
Göçebe tarım, bir yerden bir yere hareket eden, yerleşik olmayan, ilişki odaklı olmayan bir tarımdır ve aralarındaki ilişki kolayca kopar ve bu nedenle kurudur.

İlişki Odaklı (Çiftçilik) - İlişki Odaklı Olmayan (Göçebe)
Çiftçilik, yerleşik komşuların her gün birbirleriyle yüz yüze geldikleri ve çatışma halinde olsalar bile birbirleriyle karşılaşma tuzağına düştükleri bir ilişkidir. Bu nedenle, aynı yerde yaşayan insanlar arasında iyi insan ilişkileri

(uyum hali) kurmaya ve sürdürmeye çalışmalı, mümkün olduğunca birbirimizle iyi geçinmeye ve çatışmadan kaçınmaya çalışmalıyız. Bu bağlamda, ıslak olun.
Göçebeler bugün birbirlerine yakın olabilirler ama yarın ayrılacaklar ve birbirlerinden ayrı düşeceklerdir. Aynı fikirde olmasalar ve anlaşamasalar bile ayrı yerlere ve birbirlerinden uzaklaşmaları birbirlerini görmemeleri için yeterlidir. Bu nedenle, iyi insan ilişkilerini (bir uyum hali) sürdürmekle pek ilgilenmezler ve bu açıdan kurudurlar.

Düzenleyicilik (Tarımcılık) - Liberalizm (Göçebelik)
Pirinç tarımında tarımsal sulama gibi çiftçilik de karşılıklı izleme ve kontrol gerektirir (örneğin, pirinç tarımı yapan bir toplumda insanlar birbirlerini izleyerek her bir kişinin kendi tarlasına izinsiz çok fazla su çekmediğinden emin olmalıdır). Bu anlamda düzenleyicidir. Düzenleyicidir ve dolayısıyla bu anlamda ıslaktır.
Göçebelik, başkaları tarafından kısıtlanmadan uçsuz bucaksız çayırlarda özgürce hareket eder. Göçebelik bu anlamda liberaldir ve bu nedenle kurudur.
[Birbirine Bağlı Yönelim (Çiftçilik) - Bağımsız Yönelim (Göçebelik)]
Pirinç tarımında tarımsal su kullanımı gibi çiftçilik de ilgili kişilere bağlıdır. Bir kişi dağdan su aldığında, diğeri daha az alır. Alternatif olarak, tarımda, su yollarının ve yolların bakımı ve hasatta olduğu gibi, insanlar kendi başlarına çalışamazlar ve kolektif bir şekilde birbirlerine yardım etmeleri gerekir. Bu anlamda kişiler arası ilişkiler açısından birbirine bağımlı ve ıslaktır.
Göçebe pastoralizm, ilgili kişilerin tek başlarına ve birbirlerinden bağımsız olarak çalışmalarını gerektirir. Açık otlaklarda tek başlarına at üzerinde dolaşmaları ve otlatma işini kendi başlarına yapmaları gerekir. Bu anlamda kendilerine güvenirler ve kuru kişiler arası ilişkilere sahiptirler.

Yoğun Yönelim (Tarımsal) - Geniş Alana Yayılma Yönelimi (Göçebe)
Çiftçilik, insan ve malzeme kaynaklarının küçük bir arazi üzerinde yoğunlaştığı yoğun tarımdır. Bununla uğraşan insanların yaşadığı alanlar yüksek bir nüfus yoğunluğuna sahiptir. Bu nedenle, kişiler arası ilişkiler açısından yoğun (aşırı kalabalık) odaklı ve ıslak olduğu söylenebilir.
Göçebe tarım bir tür serbest tarımdır ve sadece birkaç kişi geniş bir alana dağılmıştır. Bu tarıma dahil olan insanların yaşadığı bölgelerde nüfus yoğunluğu düşüktür. Bu nedenle göçebe tarımın geniş bir alana yayıldığı ve kişiler arası ilişkilerin kuru olduğu söylenebilir.

Yukarıdaki açıklama aşağıdaki tabloda özetlenebilir.

Tablo 47

Dolayısıyla doğal çevrenin kuru-ıslaklığı ile kişiler arası ilişkilerin kuru-ıslaklığı arasında pozitif bir korelasyon olduğu söylenebilir.

Kısacası, kuru çöller ve bozkır halkları (Yahudiler ve Araplar gibi göçebe halklar) kurudur. Kuru çöller ve bozkır halkları (Yahudiler ve Araplar gibi göçebe halklar) kuru iken, yeşil halklar (Doğu ve Güneydoğu Asya'nın pirinç çiftçileri) ıslaktır. Bu işler böyle yürür. Çöller kadar kuru olmayan, ancak tamamen tarıma dayanacak kadar bitki örtüsü yetişmeyen topraklarda yaşayan ve hayvancılığa dayanan yarı yerleşik, yarı göçebe bir yaşam tarzı sürdüren pastoral ve sütçü halklar. (Örneğin Batı Avrupa.) Bu ikisi arasında bir orta yol olabilirler.

Yukarıdaki şemada, Japonya tipik bir pirinç tarımı halkıdır, ıslak bir insan türüdür. Öte yandan, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri göçebe çobanlardır ve nispeten kuru bir kategoriye aittirler.

Bu bağlamda, bir etnik grubun kuru mu yoksa ıslak mı olduğunun belirlenmesinde, tarımcı mı yoksa göçebe/pastoralist bir halk mı olduğunun bilinmesinde fayda vardır.

Söylemeye gerek yok ki, yukarıdakilerin gerçekten doğru olup olmadığını teyit etmek için dünyayı dolaşmak (hem kuru hem de ıslak) ve kişiler arası ilişkilerin kurak bölgelerde kuru, ıslak bölgelerde ıslak olduğunu teyit etmek için saha çalışması yapmak gerekir.

Kuru veya ıslak tutum için uluslararası standart hangisidir? (Hangisi uluslararası alanda daha otoriterdir?)

(c)2000/07İlk yayın

Yazar, tutumların kuruluğu/ıslaklığı ile uluslararası standart olarak kabul edilen tutumlar arasındaki ilişkiyi belirlemek için bir anket yapmıştır. Yazarın sonuçları göstermiştir ki "Uluslararası standartlar. (Uluslararası otorite.) ＝ Sonuç olarak yazar, "uluslararası standart, (uluslararası otorite) = kuru" (günümüz genç Japonları arasında) olduğunu açıklamıştır.

(Yukarıdakiler hakkında daha fazla bilgi için lütfen Kaynaklar bölümüne bakınız.

Hangisi daha iyi (tercih edilir veya arzu edilir) kabul edilir, kuru veya ıslak bir tutum?

İlk yayın Kasım 2000-Haziran 2005

Yazar, kuru/ıslak tutumlar ile sosyal arzu edilirlik arasındaki ilişkiyi belirlemek için bir anket yapmıştır. Yazar, "daha iyi (tercih edilen, arzu edilen) = kuru" (günümüz genç Japonları için) olduğunu bulmuştur. Yazar, daha iyinin (tercih edilen ve arzu edilen) (günümüz genç Japonları tarafından) "kuru" olarak algılandığını tespit etmiştir.

Araştırmalar, günümüz Japon gençlerinin kişilikleriyle ilgili psikolojik testlere genellikle kuru yanıtlar verdiklerini göstermiştir. Bu, geleneksel "Japonluk = ıslaklık" resminden açık bir sapmadır.

Edwards, AL'ye (1953) göre, kişilik testlerinde ve psikolojik testlerde kullanılan tüm maddeler sosyal arzu edilebilirlik boyutunda konumlandırılır ve test maddeleri sosyal olarak ne kadar arzu edilirse, katılımcının bu maddelerin kendisi için geçerli olduğunu söyleme olasılığı o kadar artar.
Japon gençleri "kuru" kategorisini seçme eğilimindedir çünkü toplumda "daha iyi", "arzu edilir" ve "arzu edilir" olarak kabul edilen kişiliklerinin ve tutumlarının kuruluğuna uymaya çalışmaktadırlar ve gerçek (bilinçdışı) kişiliklerinin ıslak olabileceği inkar edilemez.
Bu nedenle, Japon gençleri tarafından daha iyi (tercih edilen, arzu edilen) olarak algılananın kuru tutumlar olduğunu doğrulamak için çevrimiçi bir anket gerçekleştirdim.
Anketin amacı, iki tutumdan hangisinin daha iyi olduğunu bulmaktı. Bunu ilk kez, orijinal web sayfasına gidebilecekleri, yani psikolojik bir teste girebilecekleri veya kuru/ıslak tutumlarının bir açıklamasını okuyabilecekleri bir şekilde yaptık.
Anket maddeleri 1999.5-7 yıllarında ankete katılan ve önemli ölçüde kuru (ıslak) olarak algılanan tüm anket maddelerinden alınmıştır (prensip olarak, 5.00 veya daha yüksek bir Z puanı elde edilmiştir). Her kategori için yaklaşık 40 madde eşit olarak çıkarılmıştır.
Yanıtlama dönemi Ekim 2000 sonlarıydı.
Sonuçlar]
Toplam katılımcı sayısı yaklaşık 200'dür. Erkek katılımcıların kadın katılımcılara oranı 45:55 civarındaydı ve kadın katılımcıların oranı biraz daha fazlaydı.
Katılımcıların neredeyse %90'ının ezici bir çoğunlukla genç olduğu söylenebilir.

Sonuçlar (Hangisi daha iyi, tercih edilen veya arzu edilen tutumdur?)
Yanıt süresi 2000/10/24-25
200 yanıt

Erkek %44.000.
Kadın %56.000.
Gençlerin %31,000'i
56.500'ü 20'li yaşlarında
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
yanıt oranı

Tablo 48

Not: "-. --" işaretleri varsayımsal olarak kuru olduğu varsayılan maddelerdir. (Sol taraf.) Gerçek ankette, bunu tercih eden katılımcıların yüzdesi %50'nin üzerindeydi, ancak 0,10 anlamlılık düzeyine ulaşmadı.
Varsayımsal olarak kuru olduğu varsayılan maddeler, "x.xx" olarak etiketlenmiştir. (Sol taraf. Gerçek ankette tercih eden katılımcıların yüzdesinin %50 anlamlılık düzeyine ulaşmadığı maddeler.

Sonuç olarak.
Kuru/ıslak olduğunu belirten tutumsal maddelerin her biri "daha iyi" olarak derecelendirilmiştir. (Olumlu ve arzu edilir.) (Olumsuz, arzu edilmez)" olarak derecelendirilmiştir. (Olumsuz, istenmeyen.)" - "daha iyi" için "daha iyi" ve "daha kötü" için "daha iyi" ve "daha kötü" kuru/ıslak her bir tutum maddesi için.
Kuru-ıslak tutumları, %87,8'inin (36/41) "daha iyi" tutumlarından önemli ölçüde farklıdır (%1 düzeyinde).
Anlamlı bir farkla (%1 düzeyinde) "daha iyi" olan maddeler %2,4 (1/41)
Anlamlı fark bulunmayan maddeler (%1 düzeyinde) -> %9,8. (4/41)
"Kuru "yu anlamlı bir farkla (%1 düzeyinde) "daha iyi (tercih edilen veya arzu edilen)" olarak sıralayan madde sayısı tüm maddelerin %90'ından fazladır. Bunun tersi nadiren doğruydu.
Sonuç olarak, "daha iyi (tercih edilen, arzu edilen) = kuru" hipotezi iyi bir

şekilde desteklenmiştir.
Bu sonuçlar ışığında, psikolojik testte "kuru" sonucu alan katılımcıların, aslında ıslak oldukları halde "kuru daha arzu edilir" olduğu için kuru seçeneğini tercih ediyor olmaları mümkündür. Bu bağlamda, insanların kuru mu yoksa ıslak mı olduğuna karar vermek için "sosyal arzu edilebilirlik" önyargısından arınmış bir psikolojik testin nasıl geliştirileceği konusunda daha fazla çalışmaya ihtiyaç vardır.
O halde neden "kuru" kişilikler ve tutumlar Japon gençleri tarafından daha iyi (daha arzu edilir, daha cazip) olarak algılanmaktadır?
Bunun nedenleri şunlardır.

(1) Savaş sonrasında ABD işgal güçlerinin öncülüğünde kuru bir "Japon Anayasası "nın yürürlüğe konması ve "Mahalle Nöbeti" ve "Özel Yüksek Polis" ile karakterize edilen karşılıklı gözetim, mahremiyete müdahale ve ifade özgürlüğünden mahrum bırakma şeklindeki savaş öncesi ıslak Japon toplumunu reddetme eğiliminin artması, "kuruluğun arzu edilir" olduğuna dair yaygın bir görüşe yol açmıştır. . Genç Japonların savaş öncesi Japonya hakkında hiçbir şey bilmeden ve sadece savaş sonrası Japon değerlerine maruz kalarak büyümüş olmaları ve bu nedenle "kuru = arzu edilir" şeklinde dürüstçe yanıt vermiş olmaları muhtemeldir.

(2) Çağdaş Japon toplumunda, geleneksel ıslaklığın kaynağı olan pirinç tarımının geleneksel topluluk düzenlemeleri, toplumun sanayileşmesi ve ulaşım ve iletişim ağlarının gelişmesiyle parçalanmış ve toplumu oluşturan insanlar kuru "göçebeler" haline gelmiştir. Japon toplumundaki bu kuru eğilim, kuru kişilikleri ve tutumları sosyal olarak arzu edilir hale getirmiştir.
(3) Aşağıdaki eğilimler çağdaş Japon toplumunda güçlü olmaya devam etmektedir. Japon toplumunun gelişmiş bir ülke olarak Batı toplumuna yönelme eğilimi. Batı toplumunu taklit etmeye ya da yakalamaya çalışmak. Örneğin, ürün isimlerinde Batı tarzı katakana ve alfabetik karakterlerin kullanılması bu eğilimin bir örneğidir. Batı toplumunun kuru olduğu düşünüldüğünden, prensipte Batı toplumunu yakalamak veya geçmek için kuru bir tutum benimsenmek istenir.
Aşağıda dikkat edilmesi gereken bazı noktalar yer almaktadır.
[Referanslar]
Edwards,A.L. 1953 Bir özelliğin arzulanabilirliği ile o özelliğe sahip olma olasılığı arasındaki ilişki. Uygulamalı Psikoloji Dergisi, 37,90-93

Toplumun Kuraklığı-Islaklığı ve Modernleşmesi

İlk yayın Eylül 1999-Haziran 2006

Toplumun kuru/ıslak doğası ile modernleşme arasındaki ilişkiyi araştırdım. Modernlik ve kuruluk arasındaki ilişkiye açıklık getirdim ve "sözde kuruluk" kavramını bir anahtar olarak kullanarak Japonya gibi ıslak bir toplumun modernleşmesini özetledim.

1. Islak bir toplumun modernleşmesi
Sosyoloji sözlüklerinin tanımlarına göre modernleşme, bir toplumun daha akılcı, bilimsel ve bireyci hale gelmesi, bir kişinin itibarının mensubiyetinden ziyade performansına dayanması ve işbölümünün (bürokrasinin) gelişmesi olarak görülmektedir.
Yazar tarafından Mayıs-Temmuz 1999 tarihleri arasında yapılan bir anketin sonuçlarına göre, "modern", "ilerici", "akılcı" ve "bilimsel" terimlerinin hepsi kuru bir izlenim vermektedir. Bu nedenle "modernleşme = davranış kuruluğu" olarak görülmelidir.

Kuru toplumlar, düşüncelerinde ıslak toplumlardaki bireylerden daha ilericidir çünkü düşünceleri rasyonel, bilimsel ve orijinaldir, aktif olarak

keşfedilmemiş alanlara yayılmaya çalışırlar. Modernleşmeyi kendi başlarına içselleştirme becerisine sahiptirler.
Buna karşılık, ıslak toplumlar irrasyonel ve bilim dışıdır ve keşfedilmemiş alanlara kendi başlarına girmeye istekli değildir. Düşüncelerinde kuru toplumlara göre daha geridirler çünkü emsalleri takip eder ve özgünlüğü hor görürler. (Kendini kuru bir toplumla kıyaslayarak sürekli geri kalmışlığın esaretini yaşamak) Modernleşmeyi kendi başına içselleştirebilme yeteneğine sahip olmamak. Modernleşme önce kuru toplumun özgünlüğünü örnek alarak, benimseyerek ya da taklit ederek gerçekleştirilir.

Islak bir toplumun modernleşebilmesi için kuru toplumla uyum içinde olması gerekir.
Islak toplumlar, modernleşen kuru toplumların kurumlarını örnek alarak kendilerini modernleştirmek için acele ederler.
Kuru kültüre "uyum" ve kuru kültürün "otoriter" kabulü, her ikisi de ıslak bir güdüden kaynaklanır. Dışarıdan kuru görünürler ama içleri ıslak kalır. Gerçek kuruluğa ulaşılamaz. Gerçek kuruluğa ulaşmak için sempatik yönelimden ve otoriterlikten vazgeçmek gerekir.

2. Kuru bir kültürün "ıslak" bir şekilde kabul edilmesi
Post-modern dünyada, kuru bir Batı kültürü küresel standart olarak kabul edilmekte ve arzu edilmektedir. Davranış kalıpları için mevcut küresel standart (küresel standart) işleri yapmanın Batılı yoludur ve dünyadaki daha otoriter davranış kalıpları kuru kalıplardır.
Islak Japon toplumu Batı kültürünü taklit etmeye ve liberalizm ve bireycilik gibi kuru davranış kalıplarını taklit etmeye çalışmaktadır.
Kuru Batı kültürünün dünya standardı olması bir otorite görevi görmektedir. Islak toplumun üyeleri için bunun (dünya standardının) bir parçası olmaya çalışmak gerekir. (Entegre olmaya çalışmak.) Ve bunu yaparken de onları dünyanın ana akımına katılmaya (Batı ile aynı seviyede olmaya) teşvik etmek. Günümüz Japon toplumunda, kuru bir ıslık gibi bir tutum bulmak zordur.

Çağdaş Japon toplumunda kuru bir kültürün "ıslak" bir şekilde kabulü söz konusudur.
Islak bir toplumun üyeleri birbirleriyle (hep birlikte) "uyum içinde" olmalı ve

kuru bir toplumun davranış kalıplarını taklit etmelidir. Örneğin, (ıslak toplumlarda fark edilir.) Kuru bir toplumda belirgin olan "bireyci" bir şekilde, hep birlikte "kolektivist" bir şekilde davranmaya çalışmak. (Örneğin, özel hayata saygı çağrısında bulunmak.)
(Etrafınızdaki herkes gibi.) Batılı (örn. bireyci) bir şekilde (etrafınızdaki herkes gibi) davranmazsanız utanmak. şey.
Dolayısıyla, gerçekten kuru bir kültürde insanlar bu tür bir uyumdan hoşlanmazlar.

Başlangıçta Japon toplumu kendi ıslak davranış biçimlerini (sözde Japon ruhu ve Batılı yetenek) değiştirmeden sadece kuru bir toplumun dış teknolojisini benimsemeye çalışmıştır. Ancak, teknolojinin yüzeysel olarak tanıtılması, onları sonsuza kadar tam olarak yakalamak için yeterli değildir. Toplum ıslak olmalıdır. (Örneğin rasyonellikten ziyade maneviyatçılığa vurgu yapılması) Bu durum gerçek modernleşmeyi engellemiştir.
Japon toplumu Batı toplumu gibidir. Batı yaşam tarzıyla (küresel standart) daha fazla özdeşleşmek için Japon toplumu davranışlarını kuru topluma uyarlamaya çalışmaya başlamıştır. Bu olgu, Batı'da (özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde) sosyal davranış modeli olarak eğitilen savaş sonrası neslin çocuklarının toplumun taşıyıcıları haline gelmesi nedeniyle daha belirgin hale gelmiştir.
Kuru Batı toplumlarındaki bireylerin "konformizmden" (yani birbirlerinden bağımsız ve özerk davranma arzusundan) hoşlanmadıkları doğrudur. Bu bakımdan, iki toplum görünüşte giderek birbirine benziyor olsa da, Japon toplumunun yapısıyla konformist bir yönelime dayanan Batı toplumunun yapısı arasında hala temel bir fark vardır. Bu, kolektivist ve otoriter bir şekilde Batı toplumuna uyum sağlama ve onu takip etme çabasıdır. (Örneğin, bireyciliği ve liberalizmi hep birlikte taklit etmeye çalışmak. Bu açıdan modern Japon toplumu ile insanların anti-otoriter, sempatik olmayan, yan yana değil de farklı yönlerde hareket etmekte özgür oldukları geleneksel Batı toplumu, görünürdeki kurulukları açısından birbirlerine benzeseler de, temelde hala birbirleriyle çelişmektedirler.
Esasen ıslak bir toplum olan Japonya, Batı toplumları küresel standart statülerini korudukları sürece, dünyada bir ivme yakaladıkları sürece bireyciliği, liberalizmi vs. taklit etmeye ve kendini bunlarla özdeşleştirmeye çalışıyor. Hayır, ıslak bir toplumsal sisteme geri dönelim (taklit nesnesini değiştirmek için). Islak toplumsal kurumlara (taklit nesnelerini değiştirmek için) geri dönüş olarak kabul edilmesi. Bu açıdan toplumun doğası, küresel

standartlar olsun ya da olmasın, bireyci ve liberal kalmaya çalışan Batı toplumlarından temelde farklıdır.

3. Islak bir toplumun sözde kuruluğu (ıslak bir toplumun kuru bir toplumla görünürde özdeşleştirilmesi)

Yukarıdaki ıslak bir toplumun kuruluğu olgusu, "sözde" kuru ve "gerçek" kuru arasındaki ayrım açısından açıklanabilir.
(1) "Sözde kuru" bir kişi (aslında ıslak olan) (1) "Sözde kuru" bir kişi (aslında ıslak bir kişi olmasına rağmen) kuru bir davranış kalıbını izleyen veya taklit eden (örneğin otoriterlik yoluyla) ve görünüşte kuru gibi görünen "ıslak" bir kişidir.
(2) "Gerçek kuru" insanlar kendi iradeleriyle kuru hareket ederler. Kuruluk onlara doğal olarak gelir.
Sözde kuru bir kişinin gerçekten kuru olabilmesi için, otoriterlik ve uyum yönelimi gibi davranışlarının altında yatan ıslaklığı atması gerekir.
"Sözde kuru" davranış biçiminde, kuru davranma motivasyonu ıslak bir yerden gelmelidir. (Otorite nedeniyle kişi onunla bir olmaya, onu taklit etmeye çalışır.
"Sözde kuru" insanların bireyci davranışları kolektivist bir şekilde gerçekleştirmesi. (Herkesle uyum içinde olmak.) Ya da anti-otoriter bir toplumsal hareketi otoriter bir şekilde takip etmek (taklit edilmesi gereken bir örnek olarak görülür). Ya da Batı kaynaklı kuru bireycilik ve liberalizm teorilerine otoriter bir şekilde tapınarak birlik duygusuna sahip olmaya çalışmak.

Kısacası, ıslak benliğimizin tam tersi bir şekilde davranmaya çalışıyoruz. Bu süreçte bilinçdışı bir zihinsel çatışma yaşanıyor. Kişi yaptığı şeydeki çelişkinin açıkça farkına vardığında (Batı'yı yakalamak için sempatik olmayan bir eylem tarzını benimsemek, sempatik, liberalizm, kamu ve özel sektörün bir bütün olarak kontrolü...) Kişi şunu açıkça fark ettiğinde bir tür şizofreniye düşme tehlikesi vardır

"Sözde kuru" olanlar, "ıslaklıklarını" korurken kuru davranışları taklit etmeye çalışırlar. "Taklit" edeceklerdir çünkü "ıslak" doğalarında hareket

ederler. Örneğin, bireyciliği "kolektivist" (herkes aynı anda) bir şekilde benimsemeye çalışmak. Kendimizinkiyle taban tabana zıt bir davranış biçimini taklit etmeye ve onunla özdeşleşmeye çalışıyoruz. Burada ciddi bir kendi içinde çelişki yatmaktadır.

"Sözde-kurulaştırma" (kuru bir toplumun ıslak bir toplum tarafından taklit edilmesi) ile elde edilen şey, "gerçek bireycilik" ve "gerçek liberalizm "den ayırt edilmesi gereken, yalnızca görünürde bir "sözde-bireycilik" ve "sözde-liberalizm "dir... "Gerçek bireycilik" ile "gerçek liberalizm" arasında bir ayrım yapmak gerekir... Bu, kişinin orijinal eylem tarzına taban tabana zıt bir eylem tarzına zorla (kaçınılmaz olarak) uyum sağlamasıyla ortaya çıkar ve kişi uyum sağlamaktan yorulduğunda, orijinal kolektivizme ve düzenleyiciliğe geri dönme olasılığı büyüktür. Kişinin kendi eğilimlerine aykırı davranışları taklit etmesi yorucudur.

Islak bir toplum olarak Japonya'da yaşamın daha Batılı hale geldiği doğrudur, ancak toplumun tamamen Batı ile homojenleştiğini söylemek zordur. (Bireycilik, liberalizm, uyumsuzluk, özgünlük vurgusu vs...) İlerlememişlerdir.) Aksine, kuru bir Batı toplumuna uyum sağlama sürecinde, Batı ile aralarındaki farklılıkların sürekli olarak farkındadırlar ve Batı'yı bir model (tutunulacak bir otorite) olarak daha fazla taklit ederek aradaki farkı kapatmaya heveslidirler. Ve bu uçurum hiçbir zaman kapanmayacaktır. Çünkü kuru Batı toplumu, Japon toplumunda bugüne kadar itici güç olan "otoriteyi takip etme" ve "sempati duyma "nın (Batı toplumuyla özdeşleşme yönünde) tam tersidir.

Ancak, kuru toplum baskın olduğu sürece, ıslak toplum kuru toplumu taklit eder ve kuru görünmesini sağlayacak şekilde davranır, ancak özünde ıslaklığını korur. (İrrasyonellik, kolektivizm...) Doğa başını kaldırır.

Bununla birlikte, ıslak bir toplumda bile, bir kişinin kuru özgürlüğün tadını aldıktan sonra, etraflarında var olan toplumsal kısıtlamaların getirdiği insan ilişkilerindeki sıkıntının tekrarlanmasından korktuğu için kuru kalmaya çalışacağı da düşünülebilir.

4. Bir başka "sözde kuru" tip

Yukarıda açıklanan aktif, kuru sosyal uyumun yanı sıra iki tür sözde kuruluk vardır, diğeri pasif ve edilgendir, çünkü her bir kişi bazı dış faktörler tarafından ıslak karşılıklı kontrol ve dengelerin ortak düzenlemelerinden koparılır.

Pasif sözde kuruluk. Bir topluluğu oluşturan her bir kişinin durumudur (esas olarak tarım)
(1) Ulaşım ve iletişimin gelişmesi nedeniyle ayrı ve ayrı ikamet etmek.
(2) İşbölümünün gelişmesi nedeniyle ayrı ve farklı görevler ve ilgi alanlarıyla meşgul olmak.
Bu da ortak zeminin kaybolmasına ve her bireyin kendi dünyasına hapsolmasına yol açar. Bu şekilde devam eder.

Bu pasif kuruluk, örneğin her bireyin farklı zamanlarda eve gelerek ya da yemek yiyerek mekânı birbiriyle paylaşmak yerine kendi özel odasında kendi dünyasının peşine düştüğü aile ilişkilerinde kendini gösterir.

Islak toplumlardaki insanlar her zaman topluluk içinde kapalı, kendi içine kapanık, kendi kendine yeten bir dünyada yaşamışlardır ve topluluk dışında kendi hayatlarını aktif olarak sürdürmeye meyilli değillerdir. Bu nedenle kendileriyle akraba olmayan yabancılara güvenmez ve onlarla iletişim kurmazlar. Etrafı yabancılarla çevrili olan her kişi kendi kabuğunu yaratır ve dış dünyaya karşı kapalı, olumsuz bir tutum benimser. Topluluğun kapalı doğasını korurken "bireyselleştiği" söylenebilir.

Komünal düzenlemelerden uzaklaşan ve büyük şehir apartman bloklarında olduğu gibi yabancılarla yan yana yaşamaya başlayan ıslak toplumlardaki insanlar, birbirlerine ve diğerlerine karşı kapalı (kendi içine kapalı) hale gelmiştir. Dünyaya saygı duymak ve diğer kişinin yerine geçmeyi reddetmek (diğer kişiyi yalnız bırakmak). Diğer kişiyi yalnız bırakmak. Bu, diğer kişi için karşılıklı saygı (özen) ve incinmemesi için diğer kişiye nezaket gösteren otistik bir tutumdur.

Bu otistik tutum, bireyin dünyasına (bireycilik) değer vermesi bakımından gerçek kuru tutumla aynıdır. Ancak, birbirlerinin ruh hallerine çok az dikkat eden (kişisel olmayan yönelim) veya fikirlerini birbirlerine açık, siyah-beyaz bir şekilde ve neden oldukları incinmeye aldırmadan ifade eden (anti-muğlak

yönelim) gerçek kuru insanların tutumundan belirgin bir şekilde farklıdır. Öte yandan, geleneksel toplum düzenlemelerinde görülen birbirlerinin mahremiyetine müdahale türünü içermemesi bakımından geleneksel ıslak kişiler arası ilişkilerden farklıdır.

Bu bakımdan, günümüzün ıslak toplumunda, otistik bireycilik vb. gibi "negatif veya otistik sözde kuruluk" kuru toplumla daha uyumlu hale gelmiştir. Bu anlamda, günümüz ıslak toplumunun otistik bireycilik vb. sözde-kuruluğu, kuru toplumun "olumlu ve sempatik sözde-kuruluğu" ile paralel ilerlemektedir.

Özetle, sözde-kurulaşma iki türe ayrılabilir: 1) pozitif (uyumlu) ve 2) negatif (otistik).

5. Islak bir toplumun kuru bir topluma göre avantajlı olması için gereken koşullar.

Islak toplumların kuru toplumlardan her zaman daha geri olması, kuru toplumlardan her zaman daha aşağı oldukları anlamına gelmez.
Kuru bir toplumda teknolojik gelişimin durması. (Teknolojik olgunluğa erişmek için.) O zaman ıslak toplum kuru toplumdan daha iyi performans gösterecektir. (örneğin, otomobil endüstrisi)
Teknoloji hızla ilerlediği sürece kuru toplum baskındır, ancak teknoloji olgunlaştıkça ve ilerleme artımlı hale geldikçe (bir dizi küçük iyileştirme) ıslak toplum baskın hale gelir. Teknoloji olgunlaştıkça ve ilerleme aşamalı hale geldikçe (bir dizi küçük iyileştirme), ıslak toplumlar baskın olacaktır. Kuru toplumlar yenilik yapmaya devam ederken, ıslak toplumlar yetişmek için çok çalışmalıdır (senkronize bir sözde kuruluğa ihtiyaç vardır). şey. Bununla birlikte, ıslak toplum kuru toplumun teknolojik seviyesini yakaladığında, ıslak toplum da teknoloji ve pratik uygulamalardaki küçük gelişmelerde (kuru toplumdan) daha iyidir. Islak toplumların teknolojinin küçük iyileştirmelerinde ve pratik uygulamalarında kuru toplumlara göre üstünlüğü nedeniyle, ıslak toplum kuru topluma göre bir avantaja sahip olacaktır. Bununla birlikte, kuru toplum yeni bir büyük teknolojik yenilikte yine başarılı olursa, ıslak toplumun üyeleri bir kez daha nispeten geri bir duruma geri dönmeli ve kuru toplumun üyelerine kıyasla "aynı şeyi

yapmalıdır". Bu, ıslak toplumların başına bela olan "geri kalmışlığın esareti "dir.
Özetle, modernleşme (teknolojik yenilik) sürecinde şunu söyleyebiliriz.
(1) İnovasyon dönemi - kuru bir toplumun orijinal ve hızlı teknolojik inovasyon dönemi - kuru bir toplum için avantajlıdır. (Islak toplumlar yetişmek için ellerinden geleni yaparlar ve "geri kalmışlık kısıtlamalarından" muzdariptirler).
(2) Olgunluk dönemi Teknolojik yenilik hızı yavaşlar ve ıslak toplum küçük iyileştirmeler yapmak ve teknolojiyi pratik olarak uygulamak için kuru toplumu yakalar → Islak toplum avantajlıdır.
Bu iki dönem döngüseldir: yenilik (kuru toplumlar için avantajlı) → olgunluk (ıslak toplumlar için avantajlı) → yenilik (kuru toplumlar için avantajlı) → olgunluk (ıslak toplumlar için avantajlı) vb.
Islak bir toplumun, rasyonellikten ziyade duygular gibi insanın ıslak kısmına hitap eden bir kültür üretme yeteneği açısından kuru bir topluma göre daha üstün olabileceği unutulmamalıdır (örneğin, animasyon eserleri üretme yeteneği).

1999.9-2006.6 İlk yayın tarihi

Kuru İstihbarat, Islak İstihbarat

(c)1999.11 İlk yayın

Toplumun kuruluğu/ıslaklığı ile zeka durumu arasındaki ilişki (örneğin, arzu edilen araştırmacı imajı). Sonuç olarak, "kuru = orijinal" ve "ıslak = bilgili" kavramlarının aşağıdaki gibi özetlenebileceğini gördük.

1. Toplumun kuru/ıslak doğası ve zeka durumu
Kuru ve ıslak toplumların, iki farklı toplum tipine bağlı olarak, topluma özgü zeka biçiminde, örneğin arzu edilen bir araştırmacı (akademisyen) olma biçiminde farklılık gösterdiği görülmektedir.
Yazarın 1999.5-7 yılları arasında kuru ve ıslak kişiliklerin ve tutumların neye benzediği üzerine yaptığı araştırmadan.
Kuru kişilikler "orijinalist yönelimlidir. (Keşfedilmemiş topraklara girmeye çalışırlar.) Islak doğaların "emsal odaklı" olma olasılığı daha yüksektir. Islak kişilikler daha "emsal odaklı" bulunurken, kuru kişilikler daha "emsal odaklı" bulunmuştur.

Yukarıdaki sonuçlar zekânın doğası ile ilişkili olarak değerlendirildiğinde, kuru zekânın yeni alanların yayılmasına, ıslak zekânın ise emsal teşkil eden bilgi birikimine yönelik olduğu söylenebilir.
Kuru zeka icat ettiği ve keşfettiği fikirlerin yeniliği konusunda rekabet etme eğilimindeyken, ıslak zeka sahip olduğu bilgi miktarı konusunda rekabet etme eğilimindedir.
Yukarıdakileri özetlemek gerekirse, kuru zeka orijinal ve yenilikçidir.
Yukarıdakileri özetlemek gerekirse, kuru zeka "yenilikçi", ıslak zeka ise "öğrenilmiş "tir. Islak zeka "bilgili" ve "öğrenilmiş "tir.

2. Özgün zeka
Buluşçu araştırmacılar yeni fikirlere değer verir. Özgün zeka, daha önce hiç keşfedilmemiş yeni ve keşfedilmemiş bir alan açmaktan büyülenir.
Özgün bilim insanları daha önce kimsenin denemediği (veya deneyip de başarısız olduğu) yönlere giderler. Yaratıcı bilgin, başarısızlık veya zarar görme riskini göze almadan, daha önce kimsenin denemediği (veya deneyip başarısız olduğu) bir yönde ilerlemeye isteklidir.
Dünyada ürettiği ilk sonuçları kendi kimliği veya gelecek nesiller için varlığının canlı bir kanıtı olarak kabul eder.
Bağımsız bir araştırmacı, mevcut teorilerden kendini ayırmaya yönelir. Ben mevcut teorilerin içinde değilim (mevcut teorilerden çok uzağım)" diyor.
Mevcut teorilerde bulunmayan (mevcut teorilerden çok uzakta) yeni bir fikir buldum.
Yaratıcı tiplerin hata yapma ve tehlikelerle karşılaşma olasılığı bilgili tiplere göre çok daha yüksektir çünkü mevcut teorilere güvenemezler. Bu açıdan

erkekler için daha uygundur. Yaratıcı tipin baskın zeka olduğu bir toplumda, erkeklerin (kadınlara kıyasla) başarısızlıklar ve tehlikelerle yüzleşmede proaktif olma olasılığı daha yüksektir.

3. Bilgili zeka

Bilgili araştırmacı "her şeyi bilmeye" değer verir. Mevcut emsaller ve akademik bilgilerle ilgili her türlü soruyu yanıtlamaya her zaman hazırdırlar ve mükemmel ezberleme becerilerine sahiptirler.

Mevcut teorileri özümser, düzenler ve kendilerinden sonra gelenler için anlaşılmasını kolaylaştıracak şekilde sunarlar. Birbiriyle ilişkili mevcut teorileri birleştirir ve küçük iyileştirmeler yaparlar. Yaşayan bir veri tabanı (yaşayan bir sözlük) oluşturmak için teorileri zihinlerinde olabildiğince ayrıntılı bir şekilde biriktirirler.

Bilgili bir araştırmacı kendini ve mevcut teorileri bütünleştirmeyi amaçlar.

Bilgili akademisyenler, mevcut teorileri tutarlı bir şekilde organize etme ve özetleme konusunda daha yeteneklidir.

Bilgili akademisyenler sadece yetkili akademisyenler tarafından "iyi" veya "mükemmel" olarak değerlendirilen teorileri seçer ve biriktirir.

Başka bir deyişle, emsali olmayan yeni ve bilinmeyen teorilerin geçerliliğini değerlendirmeye istekli (ya da muktedir) değildirler. Başka bir deyişle, emsali olmayan yeni ve bilinmeyen teorilerin geçerliliğini değerlendirmeye çalışmazlar (ya da değerlendirme yeteneğine sahip değildirler).

Bu nedenle, mevcut "otoriter" araştırmacılar, örneğin

1) Orijinal tür ise, geçmişte önemli bir başarıya imza atmış araştırmacılar

(2) Eğer bilgili tipte iseler, yeni teorinin geçerliliğini değerlendirmek için büyük miktarda emsal biriktirmiş kıdemli araştırmacılar olmalıdırlar.

(2) Bilgili tipte olmaları durumunda, yeni teorinin geçerliliğini değerlendirmek için daha büyük miktarda emsal biriktirmiş olan daha kıdemli bir araştırmacı olmalıdır.

Bilgili zekaya sahip olanlar kendi başlarına yeni teoriler üretmezler, ancak başkalarının (orijinal araştırmacılar) sonuçlarını özümsemeye odaklanırlar.

Yani, tüm zamanlarını orijinalistler tarafından önerilen yeni teorileri test etmek ve geliştirmek için harcarlar (yani, bunları diğer teorilerle ilişkilendirir ve yeni ayrıntılı teoriler eklerler). Başka bir deyişle, orijinalistler tüm zamanlarını orijinalistler tarafından önerilen yeni teorileri test etmek ve iyileştirmek (diğer teorilerle ilişkilendirmek, yeni ayrıntılı teoriler eklemek,

vb.) Bu bakımdan, tek taraflı alıcı ve pasiftir.
Bilgili araştırmacılar ya orijinal araştırmacıların en son sonuçlarını kendi çalışmalarına dahil etmeye çalışan ve onların peşinden koşan "entelektüel kovalayıcılar" ya da yeni ortaya çıkan sonuçlar hakkında yalnızca bağımsız bir bakış açısıyla yorum yapan "akademik eleştirmenler" olma eğilimindedir.
Bilgili tip, orijinal tipe göre başarısızlıklara ve risklere daha az eğilimlidir çünkü mevcut teorilere güvenebilirler. Bu açıdan bilgili tip kadınlar için daha uygundur. Tersine, bilgili tiplerin zekâların çoğunluğunu işgal ettiği bir toplumda, başarısızlık ve tehlikeden (erkeklere kıyasla) daha fazla kaçınırlar ve kadınların gücü daha güçlüdür. Bilgili akıl, asıl taşıyıcıları erkekler olsa bile (araştırmacıların kendileri. Gerçek taşıyıcıları erkekler olsa bile, bilgili aklın kadınların (annelerin) güçlü etkisi altında geliştiğini varsaymak doğaldır.

4. Araştırmacıların değerlendirilme şekli.
Arzulanan araştırmacıların geleneksel imajı sadece orijinal sonuçlar üreten araştırmacılara odaklanmıştır. Bu açıkça kuru bir toplum için arzu edilen bir durumdur, ıslak bir toplum için değil.
Örneğin, Nobel Ödülleri (ekonomi, fizik...) yeni ve olağanüstü başarılar elde eden bilim insanlarına verilir ve kuru zeka (yani özgünlük) için bir ödüldür. Japonya gibi ıslak toplumlardan çok az kazanan vardır.
Gelecekte, ıslak toplumlar için bir ödül verilmesinin, yani mevcut teorilerin organize edilme ve tutarlı bir şekilde bir araya getirilme şeklini dünya çapında övecek bir sisteme sahip olmanın daha iyi olacağını düşünüyorum.

(c)1999.11 İlk yayın tarihi

Toplumun kuruluğu/ıslaklığı ve ideolojik kabul ve inanç

İlk olarak Haziran 2004'te yayınlandı

Toplumun kuruluğu/ıslaklığı ile ideolojinin (ideoloji ve din) kabulü ve inancı arasındaki ilişki. Sonuç olarak, ıslaklığın "ıslaklık = kişisel bağlılık (ideolojinin veya dinin savunucularına)" ve kuraklığın = teorik bağlılık (ideolojinin veya dinin ideolojik veya dini içeriğine)" olarak özetlenebileceğini buldum.

Japonya, Çin ve Güney Kore gibi Doğu Asya'nın ıslak toplumlarında ideolojik kabul ve inanç, savunucuların ve profesörlerin kişiliklerine bağlılığın birinci öncelik olması ve teorinin ikincil olması ile karakterize edilir.

Öte yandan, Batı ve Amerika Birleşik Devletleri gibi kuru toplumlarda ideolojik kabul ve inanç, savunucuların ve profesörlerin kişiliklerine değil, savunucuların ve profesörlerin kişiliklerinden kopuk olan teorinin kendisine bağlılıkla karakterize edilir.

Islak bir toplumda insanlar arasındaki duygusal bağlar ve kişilikler her şeyden daha önemlidir. Dine ve teorilere olan inanç da her şeyden önce kişiliğe dayanır.

Başka bir deyişle, ıslak toplumdaki insanlar şöyle düşünür: "Öğretmenim iyi bir insan, harika bir insan. O harika bir insan. Ona aşığım. Onu takip etmek istiyorum, onu takip etmek istiyorum, onu takip etmek istiyorum. "Onu takip etmek istiyorum, onu takip etmek istiyorum, onu takip etmek istiyorum." vb. ve ideolojilerin ve dinlerin savunucuları ve profesörleriyle, öncelikle kişiliklerinin mükemmelliğine ve çekiciliğine vurgu yapacak şekilde birleşmek ve kaynaşmak için psikolojik olarak ilham almak.

Kısacası, ıslak bir toplumdaki insanlar ideolojiye, din savunucularına ve

profesörlere "kişilik bağlılığı" yaratırlar.

İyi karakter ve kişiliğe öncelik veren ıslak toplumdaki insanlar, "Bay XX harika bir insan. → "Bay XX'nin ideolojisi△△. → "Mükemmel bir karaktere sahip olan Bay XX'in söylediklerine hiç şüphe yok. Bay XX'in söylediklerinin doğru olduğundan eminim ve onunla aynı fikirde olacağımdan eminim. Fikirlerin ve ideolojilerin algılanma sırası budur. Kısacası, ideolojinin taşıyıcısının karakteri açısından çekici olup olmadığına verilen aşırı öncelik, ideolojinin içeriğinin geçerliliğini, gerçekten geçerli olup olmadığına göre ikincil hale getirir.

Ayrıca, inandıkları ideolojinin karşıtlarıyla uğraşırken bile önceliği "Bay XX'in görüş ve fikirlerine katılmayan herkes benim için düşmandır. Bu ideolojiye karşı ideolojinin çatışması değil, insanın insana karşı çatışmasıdır.

Kısacası, ıslak bir toplumda insanların birincil kaygısı bir fikrin savunucusunun kişiliğidir ve ideolojinin içeriği ikincil öneme sahiptir.

Bu nedenle, ıslak bir toplumda, en ileri bilimin dindar olmayan bir öğrencisinin, Aum Shinrikyo tarikatı örneğinde olduğu gibi, savunucunun kişiliğinin görünürdeki derinliğine kapılması ve bu dine ateşli bir şekilde inanarak kurucuyla birlikte çılgına dönmesi kolaydır.

En ileri bilime hakim olsalar bile, bilimin içeriğinin ve fikirlerin teorik içeriğinin teoriyi savunanların kişiliğinden ayrı olduğu ve bağımsız olarak ve kendi başına değerlendirilmesi gerektiği temel fikrini anlayamazlar. Islak toplumlardaki insanlar, teorilerin ve fikirlerin içeriğini, savunucularının kişilik çekiciliğinden ayırma konusunda iyi değildir.

Savunucunun kişiliğinin harika olduğunu düşündüklerinde, ona karşı güçlü bir sevgi ve birlik duygusu hissederler ve savunucuya psikolojik sadakat ve sempati duymak için diğer adanmışlarla yarışmaya başlarlar, "Savunucuya diğer insanlardan daha sadık ve bağlıyım" derler, çünkü savunucunun kişiliği önce onları cezbeder.

Onlar için, ıslak insanlar için, düşüncenin kendisinin edinilmesi ve anlaşılması, düşünce savunucusuna daha güçlü bir psikolojik bağlılığı teşvik eder ve diğer adanmışlarla sadakat yarışını kazanmak, "düşünce

savunucusuna en yakın olmak. (Sevgi kazanmak.) Sadece bir araç ve uğruna bir bonus olmak.

Ancak bu tür bir düşünce, sonuçta fikrin savunucularıyla uyum içinde körü körüne inanca dayalı bir izdihamla sonuçlanır.

Kısacası, bu insanların fikirlerin ve dinlerin savunucularına kişisel bağlılığa en yüksek önceliği veren ıslak zihniyeti, fikirlerin içeriğindeki tehlikeleri kontrol etmeyi imkansız hale getirir ve bunların farkında olsalar bile, fikirlerin savunucularıyla birlik olma duyguları o kadar güçlüdür ki eylemlerine devam ederler.

Öte yandan, kuru Batı toplumumuzda fikirlerin ve dinlerin içeriği kişilikten ayrılmıştır.

Kısacası, kuru bir toplumda ideolojiye ve ideolojinin kendisine inanırız ve düşünürün kişiliğinin doğası o kadar da önemli değildir. Tartışma sadece ideolojide veya dinde neyin savunulduğu, içeriğin doğru olup olmadığı ve inanmaya değer olup olmadığıyla ilgilidir.

Bu bakımdan kuru bir toplumda bir fikre ya da ideolojiye bağlılığın yolu "kişisel olmayan, teorik bağlılıktır. (Rasyonel bağlılık.) diyebilmektir.

"Kolektif mahremiyet" kavramı üzerine,

Kuru ve ıslak gruplar arasındaki farkları ve bu gruplar içerisinde tesis edilen mahremiyeti tartışmıştık. Islak bir grupta bireysel bazda mahremiyet mümkün değildir, ancak grup bazında mahremiyet mümkündür.

Belirsiz kişilerin dış dünyaya erişiminin mümkün olduğu park gibi alanlar kamusal bir niteliğe sahiptir ve dış dünyaya açıktır. Oradaki insanlar birbirlerinin o anda ne yaptığını göremezler ve özel alan ya da mahremiyet eksikliği söz konusudur.

Buna karşılık, bir bireyin içsel ruhu temelde dış dünyaya kapalıdır ve dış dünyaya konuşmadıkça veya jest yapmadıkça bir bireyin zihninin içinde neler olup bittiği bilinemez. Bu, bireysel düzeyde mahremiyettir.

Geleneksel olarak, bu mahremiyet kavramı yalnızca bireysel düzeyde (birey bazında) ele alınmıştır. Ancak, mahremiyet kavramı bir bireyden daha büyük olan gruplara veya kuruluşlara da uygulanabilir.

Örneğin, Japon hükümet kuruluşları gibi dış dünyaya yeterince bilgi ifşa etmeyen ve iç sırlarını korumaya çalışan bir grup, grup düzeyinde dışarıdan girişi reddeden bir tür mahremiyet tesis etmiştir.

Bir grup, dış dünya tarafından bilinmeyen sırlarını sadece kendi üyeleri arasında paylaştığında ve bu sırlara sadece belirli bir azınlık erişebildiğinde mahremiyete sahip olur.

Bu anlamda mahremiyet kavramı, geleneksel olarak düşünüldüğü gibi sadece bireysel düzeyde değil, grup düzeyinde de geçerlidir. Grup düzeyinde (grubun birimi) mahremiyet, "grup mahremiyeti" olarak adlandırdığımız şeydir. Grup mahremiyeti kavramı "grup gizliliği" olarak da adlandırılabilir.

Grup mahremiyeti kavramı, grup ıslak veya kuru olduğunda biraz farklı bir yöne sahiptir.

Grup ıslak olduğunda, bir sıvının yüzey gerilimi gibi, dışarıdan gelen erişimi geri sektiren bir güç iş başındadır. Grup içindeki bireyler o kadar yapışkan ve birbirine bağlıdır ki bireysel düzeyde mahremiyet yoktur. Ancak, dış dünyaya kapalıdırlar ve gizlidirler ve bilinemezler çünkü içeride ne yaptıklarını ifşa etmek istemezler. Bu anlamda grubun kendisi de dış dünyaya erişimi reddeden bir tür mahremiyete sahiptir.

Islak bir grupta, grubun mahremiyetinin bireyin zararına güvence altına alındığı söylenebilir.

Islak bir grupta, Japonya'nın kırsal kesimindeki kişiler arası ilişkilerde olduğu gibi, gruptaki her bir kişi uzun bir süre boyunca birbiriyle iletişim halinde kalır, böylece çevrelerindeki diğer kişinin çeşitli yönleri birçok yönden bilinir ve birbirlerinden saklanmaya çalışırlar (yani, özel bir alana sahip olmaya çalışırlar). ancak içerik hızla açığa çıkar. (İfşa olmak.) Birbirimiz hakkında ne düşündüğümüz (ne yaptığımız) hemen etrafımızdakilere iletilir ve gizlenemez. Bu mümkündür çünkü etraflarındaki her bir kişi söz konusu kişinin davranış kalıplarını, "Bunu yaparken böyle düşünüyor" örneğinde olduğu gibi, davranış kalıplarına dair bir veri tabanı oluşturarak öğrenir.

Islak bir grup içinde tüm bilgiler saklanmadan paylaşılır ve bireysel bazda mahremiyet yoktur.

Dolayısıyla, mahremiyet birey düzeyinde tesis edilmez (eksikliği). Dolayısıyla, mahremiyet bireysel düzeyde tesis edilmez (eksikliği), ancak bir şekilde grup düzeyinde (bir kademe daha yüksek) tesis edilir. (Kurulabilir.) Bu, ıslak grubun - toplumun - ciddi bir paradoksudur.

İnsan yapımı örgütlerde, bölümcülük nedeniyle, örgüt içinde aynı hiyerarşiye ait farklı gruplar arasında bilgi dolaşımı çoğu zaman engellenir. Örneğin, aynı departmana ait Bölüm 1 ve Bölüm 2 birbirlerine rakip olduklarında, farklı bölümler arasındaki bilgi alışverişi engellenir ve diğer bölümler tarafından bilinmeyen gizli konulara sahip olurlar.

Bu tür bölümcülük, insanların ait oldukları grup içinde diğerleriyle güçlü bir birlik duygusuna sahip oldukları, yani grup uyumunun yüksek olduğu

durumlarda ortaya çıkan psikolojik bir olgudur, çünkü kendilerini grup dışındakilerden açıkça ayırmaya ve farklılaştırmaya çalışırlar. Özellikle, ıslak bir grupta, her bir üyenin psikolojik yakınlık ve karşılıklı bütünleşme derecesi yüksektir ve bu nedenle, grup içi birlik duygusunu arttırmak için, insanlar grubun dışındakiler ile içindekileri birbirinden ayırmaya ve dışarıdakilere yabancı muamelesi yapmaya çalışırlar. Bu bakımdan, ıslak organizasyonlarda bölümcülük derecesinin yüksek olduğu söylenebilir. Ayrıca, grup büyüklüğü arttıkça, içsel olarak birbirine daha yakın olanlar arasında alt gruplar ortaya çıkar ve bu da alt gruplar arasında bölümcülüğe yol açar. Bu durumda, bölümselliğin var olduğu her grup içinde "grup mahremiyetinin" sıkı bir şekilde tesis edildiği ve diğer grupların erişimini kabul etmeye çalışmadığı söylenebilir.

Bu durumda, her bir grupta grup mahremiyeti tesis edildiğinde, grupları organik bir toplum oluşturacak şekilde birleştirmek için, her bir grubun temsilcileri (örneğin, merkezi bir bakanlık durumunda bölüm şefleri) her bir grubun (bölümün) iç işleri hakkında daha yüksek bir düzeyde (örneğin, departman) kendilerini ifşa edebilirler, böylece temsilciler (Bir bölüm yöneticisinin diğer alt gruplarla (bölümlerle) etkileşimde rol oynaması gereklidir. Farklı alt grupların (bölümlerin) üyeleri birbirlerinden uzak olsalar ve birbirleriyle iyi geçinemeseler de, temsilciler (bölüm başkanları) ile her bölümün üyeleri arasındaki sık etkileşim sayesinde bölümlerin entegrasyonu teşvik edilir ve her bölümün grup mahremiyeti temsilciler aracılığıyla sızdırılır. Kısacası, bir üst seviye olan departman seviyesinden bakıldığında, bir bölümün kolektif mahremiyeti tesis edilmez, ancak aynı seviyedeki (bölüm) gruplar arasındaki ilişkide kolektif mahremiyet tesis edilir.

Islak bir organizasyonda, organizasyonun her bir seviyesine çıktığınızda, bir alt grubun mahremiyeti ortadan kalkar ve bir üst grubun mahremiyeti ortaya çıkar. Örneğin, departman düzeyinde, departman düzeyinde grup mahremiyeti tesis edilirken, bölüm düzeyinde grup mahremiyeti ortadan kalkar. Böylece, hiyerarşide yukarı doğru çıktıkça, toplum ters çevrilmiş ağaç benzeri bir hiyerarşik yapıya ("dikey toplum") sahip olur. Bu da grup mahremiyetinin tepe grup hariç herkes için ortadan kalktığı anlamına gelir. Başka bir deyişle, toplumun üst kademeleri, toplumun tek tek üyelerinin ne düşündüğünü bilir ve bu da tüm toplumun düşüncelerini aynı anda kontrol etmeyi mümkün kılar. Bu mekanizma savaş öncesi Japonya'sında ispiyoncu

toplumun oluşmasına zemin hazırlamıştır.

Islak bir toplumda grup mahremiyetinin tesisinin, bireysel grupların (bakanlıklar ve ajanslardaki bölümler) hiyerarşide yükseldiği (bakanlıklar ve ajanslar söz konusu olduğunda, bölümden departmana ve büroya), her seviyenin bir altındaki grubun mahremiyetini geçersiz kıldığı ve en üst seviyeye yükseldikten sonra tekrar hiyerarşinin en altına indiği (bürodan departmana ve departmana) ve tüm toplumun mahremiyetinin ortadan kalkması veya yok olmasıyla sonuçlanan özyinelemeli bir süreç olduğu söylenebilir.

Öte yandan, grup mahremiyeti grup kuruduğunda bile tesis edilebilir. Kuru olarak kabul edilen Batı toplumlarında bile, örneğin istihbarat teşkilatları gibi, dış dünyaya erişimi tamamen kapatan ve iç bilgilerin gizliliğini sağlayan birçok grup vardır.

Bununla birlikte, ıslak popülasyonların aksine, kuru popülasyonlar mahremiyetin kolektif düzeyde bireysel düzeye ayrışmasına (indirgenmesine ve alt bölümlere ayrılmasına) izin verir. Kuru gruplarda, bireysel düzeyde mahremiyete değer verilir, örneğin, işin etrafındaki diğerlerinden uzak bir bölüm içinde yapılmasına izin verilir. Kuru bir grupta, izin alınmadan bireyin zihnine girilmesine izin verilmez ve bu anlamda bireyin içsel ruhu kamuya açık değildir.

Öte yandan, ıslak bir grupta, gruptaki herkes bireyin zihnine girebilir ve bakabilir. Islak bir grupta, üyelerin içsel psikolojik benliklerinin tamamen ifşa edilmesi varsayılandır ve bu anlamda, bir bireyin içsel psikolojisinin (sadece o grup içinde) kamusal olduğu söylenebilir.

Mahremiyete sahip bir grup, dış dünyaya erişimi reddettiği ölçüde kamusal değildir. (Kamusal olmamak.) Bir mahremiyet grubu kendi "özel" alanını korur ve grubun özel çıkarlarını gözetir.

Japonya'daki idari kuruluşlar söz konusu olduğunda sorun, kamusal ve

herkese açık olması gereken kuruluşların (bir mahremiyet kavramının oluşturulması pek olası değildir) grup veya kuruluş bazında özel mahremiyet peşinde koşmasıdır. Bakanlıkta ve bakanlığın altındaki büro/bölüm/daire düzeyinde "özel" çıkarların sanki ulusal bir çıkar değil de bir bakanlıkmış gibi takip edilmesi tutumu, Japon idari yapısındaki kolektif mahremiyet sorununu vurgulamaktadır.

Kuru-Yaş ve Kentsel-Kırsal

Kentsel ve kırsal alanlar arasındaki insan ilişkilerinin doğasındaki farklılıklar ve bunların kuruluk ve ıslaklıkla ilişkisi üzerine bir tartışma. Geçmişte kentsel ve kırsal alanlar arasındaki ilişki "kent=kuru, kırsal alan=ıslak" şeklindeydi, ancak ulaşım ve iletişimin gelişmesiyle birlikte kırsal alanlar daha kuru hale gelmektedir.

Kentsel ve kırsal alanlardaki toplumun durumu karşılaştırıldığında, "kuru = kentsel, ıslak = kırsal" şeması kurulmaktadır. Bunun nedenleri aşağıda sıralanmıştır.

1) Kırsal alanlar, sakinlerinin mesleklerinin geçimlik tarım açısından benzer olması nedeniyle birbirleriyle homojendir. Az sayıda insan çeşitli farklı görevleri yerine getirmek zorundadır ve iş bölümü (işlevsel farklılaşma) etkin değildir ve bu açıdan her bir kişinin psikolojik konumu birbirine daha yakındır, her bir kişinin mesleğinin birbirine heterojen olduğu şehirlere göre daha ıslak bir his verir. (Homojen yönelim.)

2) Kırsal alanlar son derece kalıcıdır çünkü sakinleri nesiller boyunca aynı yere yerleşmeye devam eder (homojenlik yönelimi). Bu açıdan, sakinlerin hızla değiştiği ve daha az yerleşik olduğu şehirlere kıyasla ıslak bir his verir.

3) Kırsal alanlarda, aynı sosyal etkileşim kombinasyonu nesiller boyu sürer ve sakinler arasında yerel ve kan bağları birikme eğilimindedir (kayırmacılık odaklı). Bu bakımdan, sosyalleşmenin geçici olduğu ve hızla kopmanın kolay olduğu kentsel ilişkilere kıyasla ıslak bir his verir.

4) Kırsal yerleşim örüntüleri görünüşte kente göre daha kuraktır, çünkü haneler fiziksel olarak kente göre birbirleri arasında daha dağınıktır. Kentler, hane halklarının birbirleri arasında daha dağınık olması nedeniyle görünüşte kentlere göre fiziksel olarak daha kalabalık (yoğun odaklı) ve daha ıslaktır. Ancak gerçekte, şehirlerde her ofis veya konutun güçlü, kalın duvarları ve sadece sahibi tarafından açılabilen kilitleri vardır ve bu da bireyleri birbirlerinden büyük ölçüde ayırma ve psikolojik olarak onları birbirlerinden kırsal alanlara göre daha fazla izole etme ve dağıtma etkisine sahiptir. (Yaygın dağılma yönelimi.) Bu nedenle, şehirlerin aslında kırsal alanlardan daha kuru olduğu söylenebilir.

5) Kırsal alanlarda insanlar birbirlerini uzun süredir tanırlar ve fikirleri, sakladıklarını düşünseler bile kolayca açığa çıkar. Etraflarındaki insanlar belirli durumlarda nasıl tepki verdiklerine (veya ortaya çıktıklarına) dair çok fazla deneyime sahip olduklarından, etraflarındaki diğer kişinin çeşitli yönlerini birçok açıdan bilirler (veya görebilirler). Yaptıklarımızı birbirimizden saklamak mümkün değildir ve anonimlik mümkün değildir (bu gerçek isimlerin dünyasıdır). Burası gerçek isimlerin dünyası. Bu açıdan mahremiyet ve ıslaklık yok. Öte yandan, kentlerde yaşayanlar mahremiyetlerini korumak için birbirleriyle alaycı ve anonim ilişkiler kurarlar. Bu açıdan kuru olduğu söylenebilir.
6) Şehirler daha kurudur çünkü dışarıdan gelen her türlü insana daha açık ve kabul edicidirler. Kırsal kesimde ise yabancıları dışlama eğilimindedirler ve "kabilecilik" teriminin de çağrıştırdığı gibi kendi aralarındaki güçlü birliktelikle gurur duyarlar ve bu açıdan kapalı ve ıslaktırlar.

Ancak son yıllarda, kırsal alanlarda bile ulaşım yöntemlerinin gelişmesi, örneğin özel arabaların yaygınlaşmasına yol açmış ve insanlar arabalarına binerek bir yerden bir yere gitmek için asfalt yolları kullanmaya başlamıştır. Bu bağlamda, bölge sakinleri daha az yerleşik ve daha göçebe hale gelmektedir. İletişim yöntemlerinin (örneğin internet) yaygınlaşmasıyla birlikte, ilişkiler köy ile sınırlı olmaktan çıkmakta ve insanlar diğer bölgelerden çeşitli insanlarla giderek daha fazla etkileşime girmektedir.

Ulaşım ve iletişim teknolojisinin gelişmesinin modern tarım köylerindeki bireyler arasındaki psikolojik mesafeyi artırdığı ve onları farklı dünyalara ait kıldığı, bunun da kuru insan ilişkilerine yol açtığı söylenebilir.

(c) İlk olarak Eylül 2001'de yayınlanmıştır

"Kuru işlevselcilik" için bir öneri

-özgür ve bağımsız bir bireyin bakış açısından
İlk yayın 1998-2006

Kuru işlevselcilik, sosyolojide bireyi bütüne tabi gören geleneksel totaliter, ıslak işlevselciliğe alternatif olarak, "işlevi" bireyin çevresinde hayatta kalması için gerekli bir işlev olarak gören birey merkezli bir bakış açısı sunmaktadır.

Özet]
Geleneksel sosyolojideki, bireyleri ve bireyleri içeren bütün sistemlerden ve sistemlerden yola çıkan "ıslak işlevselcilik" yerine, bireylerden, bireylerden ve birbirlerinden izole bir şekilde serbestçe hareket eden parçacıklardan yola çıkan yeni bir "kuru işlevselcilik" öneriyoruz.

Kuru işlevselcilikte işlev, her bir bireyin, bireyin ve parçacığın hayatta kalmasına ve varlığını sürdürmesine yardımcı olan bir fonksiyon olarak görülür. Kuru işlevselcilik her bireyin ayrışmasını, bağımsızlığını, kendine güvenini ve özgürlüğünü varsayar ve her bir bireyi, bireyi ve parçacığı kuşatan mevcut üst sistemleri (toplum, örgütler, şirketler...) hayatta kalmaları için uygun değilse yok etmeye, başlatmaya, yeniden birleştirmeye veya yeniden oluşturmaya çalışır. Bu yönüyle toplum, kuruluşlar, şirketler vb. için devrimci ve değişim odaklı bir düşünce biçimidir.

İşlevselciliğe bakmanın iki yolu vardır: Birbirinden izole bir şekilde özgürce hareket eden bireyler, bireyler ve bireysel parçacıklardan yola çıkan kuru bir bakış ve bireyleri ve bireyleri içeren bütün bir sistem veya sistemden yola çıkan ıslak bir bakış.

Aşağıda birincisini kuru işlevselcilik, ikincisini ise ıslak işlevselcilik olarak adlandıracağız.

Kuru işlevselcilikte işlevler, her bir bireyin, bireyin veya parçacığın hayatta kalmasına ve varlığını sürdürmesine yardımcı olan işlevler olarak görülür. Kuru işlevselcilikte her bireyin ayrılığı, bağımsızlığı, kendine güveni ve özgürlüğü varsayılır. Her bir bireyi, bireyi ve parçacığı kuşatan mevcut üst sistemler (toplumlar, örgütler, şirketler, vb.) her bir bireyin, bireyin ve parçacığın hayatta kalması için sadece birer araçtır ve eğer bireylerin, bireylerin ve parçacıkların hayatta kalması için uygun değilse yok edilir, başlatılır, yeniden birleştirilir veya yeniden oluşturulur. Eğer bireyin hayatta kalması için uygun değilse yok edilir, yeniden başlatılır veya yeniden oluşturulur. Bu açıdan toplum, kuruluşlar ve şirketler için devrimci ve değişim odaklı bir düşünce tarzıdır.

Öte yandan, ıslak işlevselcilikte bir işlev, bir bireyi çevreleyen tüm sistemin sürdürülmesinden başlar. Amacı mevcut sistemi sürdürmek ve korumaktır. Islak işlevselcilik bütünden başlar ve bireyin bütünle bir olduğunu, bireyin bütünle kaynaştığını, gömüldüğünü ve ona göre düzenlendiğini, birey ve bütünün karşılıklı olarak bütünleştiğini ve uyum içinde olduğunu varsayar. Bu durumda sistemin kendisi bireyden farklı bir boyutta bağımsız bir iradeye

ya da harekete sahiptir. Başka bir deyişle, bütünü bireye önceleyen ve bireyi bütünün sürdürülmesine katkıda bulunan kısmi bir varlık olarak ele alan bütüncül bir düşünce biçimidir. Ayrıca, mevcut sistemi yok etmemek için sürekli olarak ayarlamaya ve değiştirmeye çalıştığı için statükocu bir yönü de vardır. Sistemin çökmesi (kurumsal iflas), intihar ve başlangıç dikkate alınmaz.

Geleneksel sosyolojik ve ekolojik işlevselci teoriler gibi bir "ıslak işlevselcilik", işleyişi, bireysel insanın ait olduğu tüm sosyal ve ekolojik sistemin sürdürülmesi ve hayatta kalması için gerekli olarak görür. Bu anlamda, bireyi topluma ya da ekolojik sisteme tabi olarak gördüğü söylenebilir. Sosyolojik veya ekolojik işlevselciliğin görevi, sosyal veya ekolojik bir sistemde birbirine bağlı unsurların veya değişkenlerin dengesini analiz etmektir (denge analizi). Sosyolojik veya ekolojik işlevselciliğin en temel kaygısı, sosyal sistemlerin ve ekosistemlerin kendi kendini sürdürebilirliği veya hayatta kalmasıdır. Bu nedenle, "işlevsel gereksinimler" kavramı (sistemin arzuları ve hedefleri) sistemin sürdürülmesi ve hayatta kalması için gerekli bir koşul olarak oluşturulmalıdır. İşlevsel gereksinimlerin sistemin sürdürülmesi ve hayatta kalması için gerekli ve yeterli olduğunu açıkça ortaya koyan da "gereksinim analizi "dir.

Kuru işlevselcilik, işlevi tek tek insanların (toplumun değil) kendi yaşamlarını sürdürmeleri ve devam ettirmeleri için gerekli olan bir şey olarak görür. Toplum, yalnızca çevresel uyum düzeyini yükseltmek için birlikte çalışan bireyler tarafından yaratılır veya sürdürülür. Eğer bir toplumun yaratılmasıyla her bir birey için yeterli düzeyde çevresel uyum sağlanamazsa, o zaman birey toplumu yok etme veya silme ya da terk etme özgürlüğüne sahip olacaktır. Bu bağlamda, birey topluma tabi değildir. Hayatta kalmanın öznesini toplum değil sadece birey olarak görüyoruz. Aşağıdaki kuru işlevselcilik, bu tür geleneksel totaliter, sosyolojik ve ekolojik işlevselcilikten, bireylerin çevrelerinde hayatta kalmaları için gerekli olan bir işlev olarak yeni bir "işlev" görüşü sunması bakımından farklıdır. Başka bir deyişle, "işlev", bireylerin çevreyle etkileşimlerinde kendilerini dışlanmaktan korumaları için gerekli bir işlev olarak görülmektedir.

Kuru işlevselcilik, işlevselciliği aşağıdaki perspektiflerden yeniden düşünmeye çalışır. (1) Toplumu oluşturan bireylerin bakış açısından. (2) Çevre ile etkileşim veya çevreye uyum perspektifinden.

İşlevler, insanların çevreye belirli bir düzeyde uyum sağlamaları için gereklidir, ancak tek tek insanların hayatta kalması için gereklidir, toplumun

bir bütün olarak sürdürülmesi için değil. Toplumlar ve örgütler, tek tek insanların hayatta kalması için yalnızca birer araçtır.

Tablo 49

Geleneksel sosyal sistemler teorisinden farkları nelerdir (T. Parsons, N. Luhmann, Tamito Yoshida'ya göre.... Bunun geleneksel sosyal sistemler teorisinden farkı nedir (T.Parsons, N.Luhmann, Yoshida, Tamito... ve diğerlerine göre.
Kuru işlevselcilik, toplumu işlevsel olarak farklılaşmış, birbirine bağımlı, parçalardan oluşan tek bir sistem olarak görmesi bakımından geleneksel sosyal sistem teorisi (ıslak işlevselcilik) ile aynıdır.
Kuru işlevselcilik, geleneksel sosyal sistem teorisinden, bireye özel, bireyci bir bakış açısı benimsemesi bakımından ayrılır. BaǦlangıçtan itibaren tüm toplumun perspektifini alması ve sosyal sistemleri analiz ederken bireyi analiz nesnesi olarak görmemesi açısından geleneksel sosyal sistem teorilerinden büyük ölçüde farklıdır, çünkü toplumun bireyin daha iyi bir çevresel uyum düzeyi arayıǦı tarafından üretildiğini, farklılaǦtırıldığını ve değiǦtirildiğini varsayar.

Doğruluk, insanlık ve kuruluk/ıslaklık

İlk olarak Temmuz 2005'te yayımlandı

Doğruluk, diğer kişiye karşı psikolojik bir esaret ve rahatsızlık hissi olarak görülürken, insanlık diğer kişiye karşı saf bir yakınlık olarak görülür ve birlikte ıslak bir his uyandırdıkları söylenebilir.

Geleneksel olarak, doğruluk ve insanlık ıslak bir his uyandıran şeyler olarak görülmüştür. Metinde doğruluk ve insanlığın neden ıslak olarak algılandığını açıklayacağız.

Özetle, doğruluk ve insanlık psikolojik olarak bağlayıcı ve sakıncalı, insanlık ise diğer kişiye tamamen yakın olarak kabul edilir ve her ikisi de ıslak bir his yaratır.

Açıklanması gereken ilk şey doğruluğun doğruluğudur.
Doğruluk, sosyal karşılıklılığın getirdiği bir esaret olarak görülebilir.

Doğruluğun üç yönü vardır
Dürüst ortağa.
(1) Konuştuğunuz kişiyle yakın bir ilişki kurmak istemiyorsunuz çünkü onunla genel olarak aynı fikirde değilsiniz veya onunla aranızda uzun bir mesafe var. Gerçekte, konuştuğum kişiyle kuru bir ilişkim olsun isterim. Aslında, karşımdaki kişiyle özgür ve ilişkisiz olmak isterim.
(2) Kişi geçmişte kendisine yapılan yardımlar ya da bencillikler için karşı tarafa minnet borçludur. İyiliğe karşılık vermeniz gerekir, ancak bazı nedenlerden dolayı bunu yapamadınız veya gelecekte nasıl yapacağınızı bilmiyorsunuz.
(3) Partnerinizle dışarı çıkmaya devam etmelisiniz. Gerçekten onunla takılmak istemeseniz bile, onun önünde onunla yakınmış gibi davranmak zorundasınız.

Örneğin, karşınızdaki kişiyle gerçekten kuru bir ilişki kurmak istediğinizde, ona bir şey borçlu olduğunuz için ona karşı alttan almak zorunda kalırsanız ve onunla görünüşte samimi (sözde samimiyet) olan ıslak bir ilişki kurmak

zorunda kalırsanız, bu ilişki bir esaret olarak hissedilir.

Doğruluğun ıslak olarak hissedilmesinin nedenleri şunlardır.
(1) Diğer kişiye yüzeysel de olsa en azından görünürde ve psikolojik bir yakınlıkla yaklaşmak.
(2) Diğer kişiyle olan ilişkinizde kendinizi kısıtlanmış ya da rahatsız hissetmek.
(3) (1)'de özetlendiği gibi olmak.

Bu durumda, kişinin diğer kişiye bir şey borçlu olması, diğer kişinin isteklerine uymak zorunda olduğu anlamına gelir ve bu genellikle kişinin kendi istekleriyle uyumlu değildir, bu da kişinin kendisini rahatsız ve isteksiz hissetmesine neden olur. Bu, kayınvalidenin olumsuz bir yönüdür.

Bununla birlikte, size iyilik borcu olan bir kişiyi görmezden gelirseniz, sosyal güvenilirliğinizi kaybedersiniz ve kendinizle yaşayamazsınız.
Bu durumda, bundan kurtulmanın tek yolu onlara olan tüm borcunuzu geri ödemektir.

Bu tür bir "doğruluk", diğer kişi tarafından yardım edilen, diğer kişiden bir şey alan veya diğer kişiye bir şey borçlu olan kişinin psikolojisidir; öte yandan, diğer kişiye yardım eden, diğer kişiye bir şey veren veya diğer kişiye (diğer kişiye bir şey borçlu olan kişiye) bir şey veren kişinin psikolojisi olan "insanlık", aynı ıslak psikoloji olsa bile, tam tersi bir psikolojidir.

İnsanlık, diğer kişiye karşılıksız yardım etmek istemenin psikolojisidir, diğer kişiye gerçekten yaklaşmak ve ona şefkat göstermek istemenin psikolojisidir.
Diğer kişiden hiçbir karşılık beklemeden, tamamen iyi niyetle diğer kişiye yardım etmeyi gerçekten istemenin psikolojisidir. Diğer taraftan fayda veya ödül elde etmek için gizli güdülerin olmaması ile karakterize edilir.
Bu, diğer kişiye herhangi bir art niyet olmadan yaklaşma ve yardım etme psikolojisidir. Bu yönüyle insanlık, karşısındakiyle arasındaki psikolojik mesafeyi kısaltan ve ona yakınlaşmaya çalışan ıslak psikolojinin bir ürünüdür.

Bu tür karşılıksız yardımların muhataplarının çoğu zaman erdemli olarak algılanması, erdemlilik ve insanlığın çelişkili bir yönüdür ve aynı zamanda

erdemlilik ve insanlığın bir madalyonun iki yüzü olduğunu ve bir çift olarak görüldüğünü gösterir.

İlk olarak 2005 yılında yayınlanmıştır

Islak Bir Toplumda Kuru Kişilerarası İlişkiler

(c)2002.10-2002.11First published

Japonya ve Doğu Asya gibi ıslak toplumlarda tüm ilişkiler ıslak değildir, ancak yakın arkadaşlara ve akrabalara yönelik ıslak tutumlar ile yabancılara ve yabancılara yönelik kuru tutumlar arasında bir ikilik vardır.

Bu bölümde, ıslak tutumların norm olduğu Japon ve Doğu Asya toplumlarında kişiler arası kuru ilişkilerin mekanizmasını tartışacağım.

1. Giriş

Geleneksel olarak Japonlar kolektivist, mahremiyet fikrinden rahatsız, çevreleriyle uyum içinde olmayı tercih eden ve düzenlemeleri tercih eden kişiler olarak tanımlanmaktadır. Bu tutumların hepsi yazarın araştırmasında ıslak tutumlar olarak tanımlanmıştır.

Bununla birlikte, Takano ve Yingzaka'da (1997) gösterildiği gibi, son zamanlarda sosyal psikolojide, Japon deneklerin laboratuvar deneylerindeki tutumlarının bireyci olduğu ve doğası gereği kolektivist olarak kabul edilen

Batılı meslektaşlarından farklı olmadığı bulunmuştur. Bu durum, Japonların tutumlarının geleneksel sosyal psikolojideki gibi kolektivist olmadığının bir kanıtıdır.

Yukarıda açıklanan olgu, Japonların ıslak olduğu varsayılan kişiler arası ilişkilerinin kuruya dönüşmesi olarak yorumlanmalıdır.

2. Islak bir toplumda kuru kişilerarası ilişkiler

Aslında, ıslak kişilerarası ilişkilerin norm olduğu bir toplumda bile, tüm kişilerarası ilişkilerin ıslak olmadığını, bazı alanlarda kuru kişilerarası ilişkilerin mümkün olduğunu iddia etmek istiyorum.

Islak bir toplumda, kişiler arası ilişkiler duruma göre ıslak ya da kuru olabilir ve bu nedenle aynı anda iki karşıt yöne sahiptir. Islak bir toplumda, hem ıslak hem de kuru kişilerarası ilişkiler aynı anda ve birbirini dışlayan bir şekilde mevcuttur.
Yukarıdaki hipotez somut olarak şu şekilde açıklanabilir. Japonya ve Doğu Asya gibi ıslak toplumlarda insanlar yakın arkadaşlarına ve akrabalarına karşı güçlü bir birlik duygusu, sıcaklık ve hoşgörü hissi arayan ıslak bir tutuma sahip olurken, yabancılara ve yabancılara karşı soğuk, kişisel olmayan bir tutuma ve yabancılara karşı kuru bir tutuma sahip olacaklardır. Bu olabilir.

3. Kişilerarası ilişkilerin ıslak-kuru ikiliğine dair mekanizmalar.

Islak bir toplumda kişiler arası ilişkilerin ıslak-kuru ikiliğinin aşağıdaki mekanizmalardan kaynaklandığı düşünülmektedir.

Her bir kişinin birbirine yaklaşmak için psikolojik bir çekime sahip olduğu ıslak bir toplumda, her bir kişi arasında aralarındaki mesafeyi azaltmak ve birbirlerinin ellerini tutarak ait oldukları grubun yüzey alanını mümkün olduğunca azaltmak için kişiler arası bir mücadele gücü vardır ve diğer kişi içeri girmek için zaten oluşmuş olan grubun yüzeyini göremez. Bu güçler 1.) dışarıdan gelenleri içeri alma isteksizliği ve 2.) gruptaki akranlar yüzeyden

çıkmaya çalıştıklarında onları içeri çekme çabasıdır ki bu da fiziksel sıvıdaki "yüzey gerilimine" karşılık gelir. Bu koşullarda insanlar kapalı kişilerarası ilişkileri tercih eder ve sadece ait oldukları grup/akran grubu içindeki diğer kişilerle ilişki kurmaya çalışırlar (sadece kendi grupları içindeki şeylerle ilgilenirler). Yani, sadece kendi grupları içindeki şeylerle ilgilenirler.

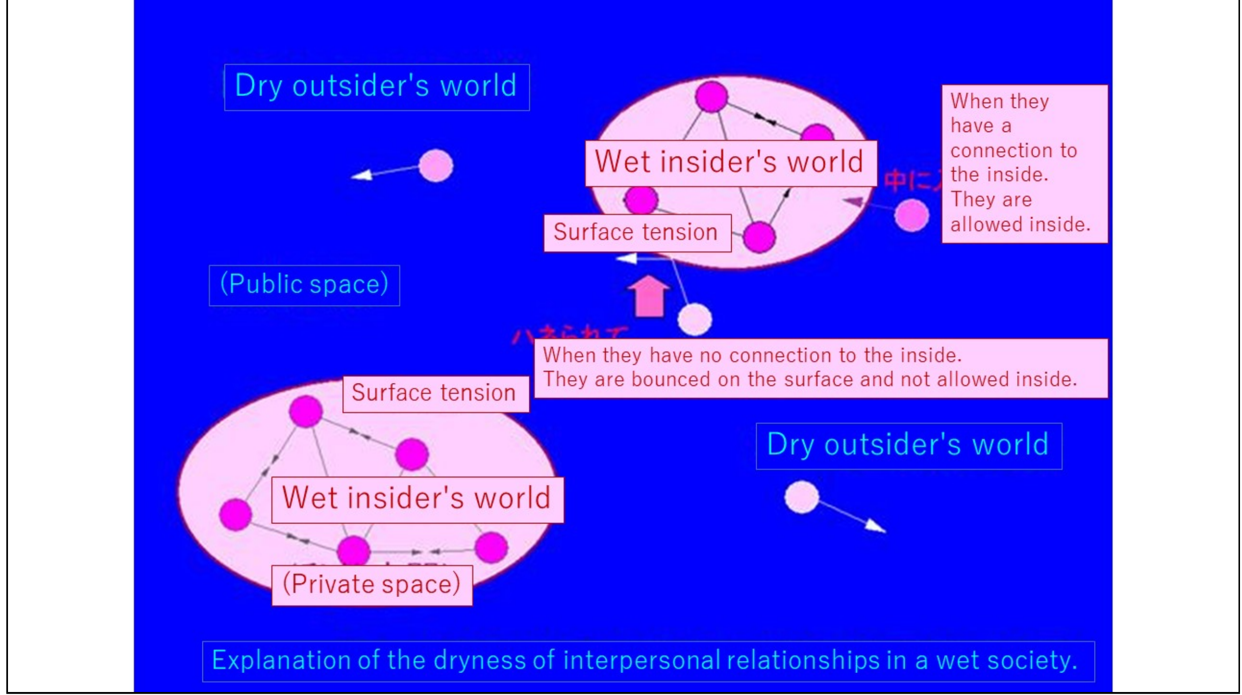
Islak bir toplumda, ait olunan grubun yüzey geriliminden kaynaklanan kapalı fikirlilik, insanların ait oldukları grubun içi ve dışı arasında keskin bir ayrım yapma eğilimi yaratır. Grubun içinde ise, aynı gruba ait akrabalar olarak bir birlik ve sıcaklık duygusu vardır ve aynı kader topluluğuna ait insanlar arasında, kendileri kadar birbirlerini de önemseyen ve yardım eden bir ilişki oluşur.

İnsan sıcaklığı ve karşılıklı destekle dolu bu ıslak kişiler arası ilişkiler, aslında grubun iç çemberi içindeki kapalı ilişkilerdir. İnsanların birbirine yapışma ve bir arada kalmaya çalışma eğiliminde olduğu ıslak bir toplumda, üreten grup, maddi düzeydeki sıvı su gibi, içeriyi dışarıdan ayıran bir "yüzey" ve grup dışındakileri gruba girmekten alıkoyan bir "yüzey gerilimi" oluşturur. Buna doğal olarak sahip olacaksınız.

Islak bir toplumda, kişiler arası ilişkilerde çifte standart vardır; bu da içerisi ile dışarısını net bir şekilde birbirinden ayırır ve aile üyelerine karşı ıslak, dışarıdaki yabancıya karşı ise kuru bir tutumu standart haline getirir.

Kişilerarası ilişkilerin ıslaklığının ürünü olan bir tür "yüzey gerilimi" olduğu için yabancının psikolojik olarak grubun içine kolaylıkla giremediği ve kolaylıkla grubun bir parçası olamadığı bir toplumun, kişilerarası ilişkiler açısından yabancı olmaktan yakın akraba olmaya geçmenin çok çaba gerektirdiği bir toplum olduğu söylenebilir.

Aşağıdaki şekil, ıslak bir toplumda aile gruplarından oluşan ıslak dünya ile ayrı ayrı gelip giden yabancılardan ve yabancılardan oluşan kuru dünya arasındaki ayrımı göstermektedir.



(Ek) Islak bir toplumda kamusal alan ve özel alan

Yukarıda tarif edildiği gibi "akrabalar" ve "yabancılar" arasında keskin bir ayrımın olduğu ıslak bir toplumda, kamusal alan (tren istasyonu - tren veya park), belirsiz sayıda yabancının farklı amaçlarla geçici olarak bir araya geldiği ve soğuk, kuru tutumların norm olduğu bir "yabancılar" mekanıdır.

Islak bir toplumda, insanlar coğrafi olarak uzak yerlerde birden fazla "iç" gruba sahiptir. (örneğin Japonya'da, evde, işte, okulda, hobi kulüplerinde vs.) ve bunu yaparken kamusal alan, bir "iç" gruptan ayrılıp başka bir "iç" gruba tekrar girmeden önce sadece kısa bir süreliğine geçtikleri kişisel olmayan bir alan olarak karşılarında durur.

Dolayısıyla ıslak bir toplumda kamusal alanlara değer verilmez. Burası, pasaportu olmayanlar = bir "iç" gruba (örneğin, gezginler, evsizler, vb.) katılmasına izin verilecek "sınır" için bir hava delikleri yeridir ve insanca bir hayat yaşayabileceklerinin garantisi yoktur.

Yukarıdaki değerlendirmelere dayanarak, ıslak bir toplumdaki kamusal alanın aksine "özel alan", "aile" grubunun içi, tam ortası olarak kabul edilir.

Kuru toplumlar ile ıslak toplumlar arasındaki fark, kuru toplumlarda "özel alan "ın bireyin özel alanını ifade ederken, ıslak toplumlarda "özel alan "ın "özel "in dünyasını, yani kişinin aile grubunun dünyasını ifade etmesidir. Bu durumda, ıslak bir toplumda, akraba grubunun kendi mahremiyeti vardır ve bu da onun özel bir alan olduğunu gösterir. Bu konuda daha fazla bilgi için "Grup Mahremiyeti" başlıklı ayrı bölüme bakınız.

Yukarıdakileri özetlemek gerekirse, ıslak bir toplumda "kamu" = "dışarısı. (Yabancıların dünyası.) (İçeridekilerin dünyası.)" "Ben" = "İçeride. (İçeridekilerin dünyası.) (İçeridekilerin dünyası.)

(Ek) Bir "kolektif bağışıklık sistemi" olarak ıslak grup.

Islak bir toplumda, oluşturulan grupta bir tür "yüzey" vardır ve grubun içi ile dışı arasında net bir ayrım yapmaya çalışır. Yabancının gruba girmesini engelleyen bir tür "yüzey gerilimi" vardır ve yabancı psikolojik olarak gruba kolayca giremez.

Bu durumda, ıslak bir insan grubundaki "yüzey geriliminin" işlevi, organizmanın bağışıklık sistemi ve onun temel fikri ile aynı olarak kabul edilir.

Bağışıklık sistemi, organizmanın diğer insanları kabul etme, ancak farklı ve kendisine yabancı olanları saldırı hedefi olarak dışlama yeteneğinin bir işlevidir.

Öte yandan, ıslak bir grupta, organizma kendi akrabası olanları gruba kabul eder, ancak yabancıları ve kendisinden farklı niteliklere sahip yabancıları gruba katılmaya çalışırlarsa reddeder.

Dolayısıyla, akrabalarımızdan bizimle aynı niteliklere sahip olanları kabul etmenin ve bizden farklı olanları dışlamanın bağışıklık ile aynı şekilde işlediği söylenebilir. Islak popülasyonların bu özelliği "kolektif bağışıklık" gibi terimlerle tanımlanabilir. Islak popülasyonlar, geleneksel biyolojik düzeyin ötesine geçen kolektif bir bağışıklık sistemi olarak düşünülebilir.

Islak bir popülasyonda, diğerlerini kabul etme veya reddetme kriteri ortak

"akrabalık" özelliğidir (yani, aynı yerde yaşamak veya yaşamış olmak için coğrafi bir bağlantı. Aynı kandan olma kan bağı. Bunlar tarafından temsil edilen nitelikler).). Bir arkadaşla bağlantısı olan bir tanıdık söz konusu olduğunda, kişinin içeri girmesine izin verilirken, bağlantısı olmayan bir yabancının "ilk görüşte ziyaret etmesine izin verilmiyormuş" gibi içeri girmesi reddedilir.

Japon Toplumundaki İkililik Örnekleri

Örneğin Japonya'da okullar, devlet daireleri ve şirketler için işe alım sınavları alışılmadık derecede katıdır çünkü kuruluşların içini ve dışını ayıran yüzey gerilimleri esasen yabancılara kapalıdır ve adayları kapalı kapıları açmak için akademik ve atletik olarak çok sıkı çalışmaya zorlar.

Öte yandan, bir aday istihdam sınavını geçtikten ve bir aile grubunun üyesi olarak kaydedildikten sonra, gönüllü olarak gruptan ayrılmadığı sürece ömür boyu garanti edilen, karşılıklı birlik ve sıcaklıkla dolu, ailevi, ıslak, karşılıklı destek ve işbirliği vardır. Buna ek olarak, kurumsal konut sağlanması, iş becerilerini geliştirmek için eğitim verilmesi ve kuruluştan emekli olunması durumunda yeniden istihdam edilmeye özen gösterilmesi de dahil olmak üzere yaşamın her alanında tüm esneklikler sağlanacaktır.

Öte yandan, bir aile grubunun dışındaki yabancıların, bu grupla bir tür bağı (bağlantısı) olmadığı sürece gruba erişmesi ve grup içinde barındırılması son derece zordur. Örgütün duvarları tarafından korunmadıkları için, dışarıdan esen soğuk rüzgarlara doğrudan maruz kalırlar ve hayatta kalmaları için ortam serttir. Böylece ronin ya da çaylak, kuru, soğuk ve insani olmayan kişiler arası bir ortamda kendi becerikliliğiyle hayatta kalmak zorunda bırakılır.

Böylece, geleneksel Japon toplumunda, ıslak aile grubu ile kuru, geçici yabancılar kalabalığı birbiriyle tezat oluşturmaktadır.

(Ek) Diğer Doğu Asya Toplumlarında İkililik Örnekleri (Çin)

Kişilerarası ilişkilerin yukarıdaki iki yönü sadece Japonlar için değil, diğer Doğu Asya halkları için de geçerlidir.

Örneğin, [Sonoda, 2001]'e göre, Çinlilerin tutumları kendileriyle hiçbir ilişkisi olmayan diğer insanlara karşı düşmanca ve gayri şahsi bir tutumdur. Örneğin, otobüslerde ve metrolarda, etrafınızdaki herkesi indirmek anlamına gelse bile, sizden önce otobüse veya metroya binmeye çalışırlar ve yabancılar nadiren birbirlerine yerlerini verirler. Ayrıca, yabancıların hakimiyetinde olduğu için kamusal alanlara özen göstermezler ve onları kırmayı veya tahrip etmeyi umursamazlar. Öte yandan, birbirleriyle aynı kan bağıyla akraba olanlar yakın bir karşılıklı organizasyon oluştururlar ve yaşamda güçlü bir birlik ve uyum duygusuna sahiptirler. Örneğin ticari sektörde akrabaları varsa arzı az olan malları öncelikli olarak satın alabilmekte, ulaşım sektöründe akrabaları varsa bilet almadan arabalarıyla gezmeye çıkabilmektedirler.

Bu durumda Çinliler, sadece kan bağı olan kişiler arasında kurulan kapalı kişilerarası ilişkiler kurmakta ve bu ilişkiler içerisinde insani sıcaklık ve birliktelik dolu ıslak kişilerarası ilişkiler peşinde koşmaktadırlar. Öte yandan, yabancılar için soğuk, insanlık dışı ve kuru kişilerarası ilişkiler daha etkili olacaktır.

5. Diğer toplumlarla karşılaştırıldığında Japon toplumunun ikiliğinin özellikleri

Aynı ıslak toplumda bile, Japonya ve Çin, Kore ve diğer ülkeler, yukarıda açıklandığı gibi, aile üyeleri ve dış dünya arasındaki kuru-yaş kişilerarası ilişkiler açısından ikilik konusunda aynı bakış açısını paylaşmaktadır.

Örneğin, Çinliler ve Koreliler söz konusu olduğunda, sadece temelde birbirleriyle baba kanından akraba olanların aile grubuna katılmasına izin verilir ve bu bağlamda, aile grubuna katılma konusunda doğuştan gelen bir hakka sahiptirler ve yabancılar sadece birbirleriyle kan bağı olmadığı için aile grubuna katılmaya hak kazanamazlar.

Öte yandan, Japonlar söz konusu olduğunda, aile grubuna giren kişinin

soyadının aileye giren aile üyesinin soyadıyla değiştiği "aile adı değişikliği" olgusunun da gösterdiği gibi, aradaki fark, kan bağı düzeyinde bile olsa, bir kişi aile grubuna katılmak için yeni bir tutuma sahipse, grubun geleneklerini sıfırdan öğrenmeye başlarsa, doğuştan gelen kan bağına bakılmaksızın aile grubunun bir üyesi olarak aile grubuna kabul edilebilir.

Japonya'da okullar, devlet daireleri ve bir kişinin bağlı olduğu (veya olduğu) şirketler gibi kan bağı olmayan kuruluşların bazı durumlarda kan bağına eşit veya daha büyük öneme sahip bir akrabalık grubu olarak konumlandırılması da yaygındır. Örneğin, üniversite düzeyinde akademik kliklerin varlığı ya da merkezi hükümet bakanlıklarındaki "tarım ve ormancılık ailesi" gibi güçlü sözde ailevi kişiler arası ilişkilerin kuruluşlarda baskın olması bu durumu kanıtlamaktadır.

Bununla birlikte, Japonya'da bile "yeni gelen" ile "aile grubu" arasındaki ilişkide, yeni gelenin bu tür ıslak ve sıcak kişilerarası ilişkilerin uygulandığı bir iç gruba (örneğin şirket, devlet dairesi, okul) kabul edilmesi için gereken çaba ve zorluklar (örneğin zorbalık) açısından bazı farklılıklar vardır. Yukarıda bahsedilen merkezi hükümet bakanlıklarının sözde ailevi ilişkisinin "yüzey gerilimi "nin ıslaklığı da ancak örgütün yüzey gerilimini aşmış olanların, yani işe alım sınavını güçlükle geçip örgüte kabul edilmiş olanların yaşayabileceği bir yakınlık ve ıslaklıktır.

Ayrıca, Japonya'da yabancıların bu tür kuruluşlara katılmasına izin verilmektedir, çünkü ya henüz kuruluşun rengiyle boyanmamış "boş bir sayfa" (yeni mezunlar) ya da başka kuruluşları deneyimlemiş olsalar bile, kendilerini katılacakları kuruluşun rengine boyamalarına izin verilmemektedir. Bu genellikle bunu yapabilecek kadar genç olanlarla sınırlıdır. Japonya'da yaşlı insanları yeniden işe almanın zor olmasının nedeni budur.

6. Japonlar psikolojik deneylerde neden kuru tutumlar sergilerler?

O halde neden ıslak (kolektivist) Japonlar psikolojik deneylerde kuru (bireyci) tutumlar sergilemektedir? Yazarın buna ilişkin kendi açıklaması şu şekildedir.

Psikoloji laboratuvarındaki deneylerde, deneyci ile denekler arasındaki ve deneklerle birbirleri arasındaki ilişki, aceleyle bir araya getirilmiş geçici yabancılar arasındaki ilişki olma eğilimindedir ve bu da deneklere kuru görünen kişilerarası bir ilişkidir. Bu nedenle, denekler deneyciye ve aynı odadaki diğer kişilere karşı kendi akrabalarına ve yakın arkadaşlarına karşı hissettikleri birlik ve sıcaklık duygusunu hissetmezler ve birbirleriyle ivmeli, mesafeli ve geçici bir kişilerarası ilişki kurmaya çalışırlar, bu da deneklerin deneyde kuru bir tutum sergilemelerine yol açar. Bu durum şu soruyu akla getirebilir.

O halde, Japon deneklerin psikolojik bir deneyde ıslak bir tutum benimsemelerini nasıl sağlayabiliriz?

Temel olarak, denekler arasında halihazırda kurulmuş olan ilişkileri laboratuvara taşıyarak bunu başarmanın mümkün olduğunu düşünüyorum. Deneklerin laboratuvarda birbirlerine yakın akrabalar olarak seçilmesi ve aralarındaki sıcak birlik duygusunun bozulmaması için yabancıların laboratuvara girmesine izin verilmemesi ve karşılıklı destek atmosferinin yaratılması gerektiğine inanıyorum.

Alternatif olarak, denekler arasındaki ilişkiyi olduğu gibi laboratuvara taşımak mümkün değilse, örneğin, denekler arasındaki ilişkiyi, birbirleriyle akraba ruhlara sahip olan ve birlik duygusu yaratması muhtemel olanların aynı grupta yer alacağı şekilde yeniden yapılandırmak ve deneyin süresini, başlangıçta birbirlerine yabancı olan, ancak şimdi aynı kader topluluğunda yer alan denekler arasında ıslak bir birlik duygusu yaratmaya yetecek kadar uzatmak mümkün olabilir.

(Ek) "Kapalı ve Sınırlı Güven (Islak Toplum)" ile "Açık ve Genel Güven (Kuru Toplum)

Yamagishi, 1998]'de, "Çoğu insan güvenilirdir" maddesine verilen yanıtlarda Amerikalıların genel olarak insanlara güven derecesi Japonlardan daha yüksek çıkmıştır, örneğin "Çoğu insan güvenilirdir.

Kanımca güven ile toplumun kuru/ıslak olması arasındaki ilişki şu şekilde

özetlenebilir.

Batı'daki gibi kuru toplumlarda insanlar sanki bir sözleşmenin öznesiymiş gibi herkese eşit derecede güvenirler. Bir kişi bir kişiyle sözleşme yaptıktan sonra, yabancı olsalar bile ona tüm güçleriyle güvenirler. Bu açıdan güven nesnesinin herkese açık olduğu söylenebilir. Bu açıdan kuru bir toplumda güven "açık güven" veya "genel güven" olarak adlandırılabilir. Bu durumda, insanlar sözleşmeyi bozan herkese karşı hain olarak acımasızca davalar açacaktır. Bu anlamda, "genel güven" her zaman davanın tarafındadır ve bu anlamda belli bir "soğukluk" derecesine sahiptir.

Buna karşılık, Japonya gibi ıslak bir toplumda insanlar sadece akrabalarına açılır ve onlara güvenir. Güven nesnesi genel olarak insanlar değil, daha ziyade dış dünyaya kapalı ve yakın aile grubuyla sınırlı bir güven nesnesidir. Bu açıdan güven nesnesinin belirli bir kişiyle sınırlı olduğu söylenebilir. Bu açıdan, ıslak bir toplumda güven "kapalı güven" veya "sınırlı güven" olarak adlandırılabilir.

Yamagishi'nin teorisine göre, Japonya gibi genel güvenden yoksun bir toplumda, insanların karşılıklı izleme yoluyla kolektivist davranmaktan başka seçenekleri yoktur. Buna karşın benim farklı bir görüşüm var.

Japonya gibi ıslak bir toplumda, genel güven eksikliği güven ilişkisinin kurulamayacağı anlamına gelmez, aksine insanlar akrabalarına kapalı bir grupta birbirleriyle insan sıcaklığı, sevgi ve birliktelikle çevrilidir ve insan dostluğuna değer verirler. İnsanlar arasında (iç akranlarla sınırlı olsa da) son derece derin, temel bir güven olduğu söylenebilir. Bu nedenle, Japonlar gibi ıslak insanların karşılıklı gözlemden ziyade, akranlarına kapalı bir güven duygusuyla kendilerini psikolojik olarak birbirlerine yakınlaştırmak için gruplar halinde çalışmaya daha yatkın olduklarına inanıyorum.

7. Japonlar internetteki psikolojik testlerde neden kuru tutumları seçiyor?

Şu anda yürüttüğüm web sitesi psikoloji testinde, web sitesini ziyaret eden katılımcıların çoğu kişiliklerine uygun olan kuru tutumu seçiyor.

Islak (kolektivist) Japonlar neden internet psikoloji testlerinde kuru (bireyci) tutumları seçiyor? Benim bu konudaki açıklamam şu şekildedir

İnternetteki web siteleri, ziyaretçiler için, bir yabancı tarafından yaratılmış bir bilgi ortamıdır. Bu web sitesi de dahil olmak üzere, bu web sitelerini ziyaret edenler yabancının dünyasına girmekte ve farkında olmadan (bilinçsizce) kuru bir tavır almaya hazırlanmaktadırlar.

Böyle bir durumda, psikolojik bir teste girebilir ve "Kime karşı olduğunuzu belirtmeden kuru mu yoksa ıslak bir tutumu mu tercih edersiniz?" diye sorabilirsiniz. Ziyaretçilerin = test katılımcılarının varsayılan tutumu, bir yabancıya = yabancıya karşı soğuk ve kuru bir tutumdur ve bu nedenle ıslak bir kişiliğe sahip olsalar bile kuru bir cevap vereceklerdir.

Bu durum çözülmezse, internetteki psikolojik testler ıslak kişilikleri her zaman kuru kişilikler olarak yanlış yorumlayabilir. Bu sorunu çözmek için, katılımcılardan cevaplarını iki gruba ayırmalarını isteyebiliriz: 1) akrabalarına yakın olanlar ve 2) yabancılar ve cevaplarının sonuçlarını karşılaştırın.

Sonuç olarak, akrabalarına ve yakın akrabalarına karşı yabancılara göre anlamlı derecede daha ıslak tutumlara sahip olanların altta yatan özelliklerinin daha ıslak olduğu söylenebilir. Bunun nedeni, akrabalar ve yabancılar arasındaki tutum farklılığının ve tutum ikiliğinin, yukarıda da belirttiğim gibi, ıslak huylu insanların önemli bir özelliği olmasıdır.

Elbette, internetin anonim doğası nedeniyle, tüm ıslak katılımcılar korunaklı olma eğilimindedir ve ıslak iç benliklerini saklama ve mümkün olduğunca kuru dış yüzlerini göstermeye çalışma eğilimindedirler. Dolayısıyla, "Akrabalarınıza karşı kuru mu yoksa ıslak bir tutumunuz var mı? Siz ne düşünüyorsunuz?" diye sorulduğunda bile, katılımcılar olsa olsa "kuru" olanı seçme eğiliminde olacaklardır.

Ancak, ıslak bir katılımcının psikolojik testte "akrabalar" ve "yabancılar" arasındaki tutum farkını gizlemesi ve sonuç olarak istemeden de olsa "akrabalara" karşı nispeten daha ıslak bir tutuma sahip olduğu yanıtını vermesi beklenmemektedir. Sonuç olarak, kuru dış görünüşte saklı olan ıslaklığın istemeden de olsa yüzeye çıkacağına inanıyorum.

8. Hipotezin test edilmesi: Islak bir toplumun analizi (Japonya)

Eğer yazarın açıklaması doğruysa, kişiler arası ilişkilerinin ıslak olduğu düşünülen Japon ve Doğu Asyalıların, psikolojik testlerde akrabalarına karşı tutumlarının yabancılara ve yabancılara karşı tutumlarından önemli ölçüde daha ıslak olması gerekir.

Bu hipotezi test etmek amacıyla, internet üzerinden, özellikle genç Japonlar arasında psikolojik test tarzı bir anket çalışması gerçekleştirdim. Anket, siteyi ziyaret eden katılımcılara uygulandı. Anket, yazar tarafından geliştirilen 17 kuru ve ıslak davranış kategorisinin her birine karşılık gelen 17 ıslak tutum için iki yanıt aşamasından oluşuyordu. Yazar, her biri için "________'a kiminle" tutum ifadesindeki "kim" kelimesinin sadece içeriğini değiştirmiştir. (Cümlenin sonu iki aşamada da aynıydı. Yazar daha sonra katılımcılardan ne kadar uygulanabilir olduklarını belirtmelerini istemiştir.

İki aşamalı yanıtın ilk aşamasında, "Yabancılarla birlikte hareket etmeyi tercih ederim" cümlesinde olduğu gibi, tutumsal ifadeler "yabancıları" (yani yabancıları) hedef alacak şekilde birleştirilmiştir. Katılımcılardan her bir tutuma "çok doğru" ile "pek doğru değil" arasında değişen beş puanlık bir ölçekte yanıt vermeleri istenmiştir. İkinci adımda, tutumlar "akrabalar" ile tutarlıydı (örneğin, "Akrabalarımla birlikte olmayı tercih ederim"). Yanıtların formatı ilk aşamadakiyle aynıydı ve beşli bir ölçek kullanıldı.

Yanıtların sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 50

Tablo 51

Yanıt verilerini analiz ettikten sonra

(1) Her bir yanıt maddesi için, "akrabalar" ve "yabancılar (yabancılar)" arasındaki yanıt değerlerinin ortalamasındaki farkın testi (yazışmalı.) Her bir yanıt maddesi için, "akrabalar" ve "yabancılar" arasındaki yanıt değerlerindeki ortalama fark test edildi (yani, bir yazışma vardı) ve 17 yanıt maddesinden çoğunun (15 madde) "akrabalar" için "yabancılardan" önemli ölçüde (0.01 anlamlılık düzeyinde) daha ıslak olduğu bulundu.

(2) "Akrabalara" karşı "yabancılara" göre daha ıslak bir tutum sergileyen madde sayısının "yabancılara" karşı daha ıslak bir tutum sergileyen madde sayısından önemli ölçüde daha fazla olup olmadığını belirlemek için her katılımcı için bir işaret testi yapılmıştır. ("Yabancılara" (0,05) karşı "akrabalara" (%55,5) kıyasla anlamlı derecede daha ıslak tutum sergileyen katılımcıların yüzdesi çok yüksekti. Buna karşılık, yabancılara (0,05) karşı akrabalara (0,05) kıyasla anlamlı derecede daha fazla ıslak tutum gösteren madde sayısı toplam katılımcı sayısının yalnızca %7'sini oluşturmaktadır.

Bu sonuçlar, Japonya gibi ıslak bir toplumda akrabalara yönelik tutumların yabancılara ve yabancılara yönelik tutumlardan önemli ölçüde daha ıslak olacağı yönündeki hipotezimi desteklemektedir.

Ankete katılanların çoğunun geleneksel olarak kuru davranış kalıplarına sahip olduğu düşünülen onlu ve yirmili yaşlarda olması ve ıslak bir toplumun özelliği olan "akrabalar" ile "yabancılar" arasında keskin bir ayrım yapması, bu genç Japonların da özünde en az eski nesil kadar ıslak olduğunu göstermektedir.

9. Gelecekteki Sorunlar

Öte yandan, kişiler arası ilişkilerin kuru olduğu Batı'da, akrabalara ve

yabancılara yönelik tutumlar arasında ıslak toplumlarda olduğu kadar fark yoktur ve her ikisinin de orta derecede kuru olması beklenir. Bu hipotezin geçerliliğinin gelecekteki araştırmalarla açıklığa kavuşturulması gerekmektedir.

Referanslar

Yotaro Takano ve Eiko Yohsaka, "Japon Kolektivizmi" ve "Amerikan Bireyciliği": Sağduyu Üzerine Bir İnceleme: Psikoloji Dergisi Cilt 68, No. 4, ss312-327, 1997
Shigeto Sonoda, Çin Psikolojisi ve Davranışı, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Toshio Yamagishi, The Structure of Trust, 1998, Tokyo Üniversitesi Yayınları

(c)2002.10-2002.11First published

Aynı anda hem kuru hem ıslak

İlk yayın tarihi Ocak-Eylül 2006

Aynı anda hem kuru hem de ıslak değeri elde etmek zordur ve taviz verilmesi gerekir. Ayrıca, örneğin, sadece ıslak değeri alırsanız, olumlu yönleri gerçekleştirmeye çalışırsanız, aynı zamanda eşlik eden bir olumsuz taraf olacaktır.

1. Kuru ve ıslak değerin dengelenmesi

Kuru ve yaş değerleri uzlaştırmak zordur. Bunun bir örneği özgürlük ve dayanışmayı gündeme getirmektir.
Özgürlük ve dayanışma birbiriyle uyumlu değildir.

Hem özgürlük hem de dayanışma insanlar için olumlu ve arzu edilen değerlerdir ve insanlar her ikisini de ister.

Kişinin kanatlarını sonuna kadar gerip gitmek istediği yöne gitme özgürlüğü, birbirinden ayrı ve ayrı çalışmaya yönelik bir zihin kuruluğunu içerir.

Öte yandan dayanışma, bir araya gelmeye ve birbirine yapışmaya yönelik bir zihin ıslaklığından oluşan, birbirinin etrafındaki diğerleriyle sıcak ve rahat bir birlik duygusu yaratır.

Arzulanabilirlik açısından bakıldığında, hem özgürlüğü hem de dayanışmayı aynı anda isteriz, ancak ne yazık ki ikisi kuru-ıslak ekseninde birbirine zıttır ve uyumsuzdur.

Dayanışma duygusuna sahip olabilmek için her bireyin aynı değerleri paylaşması, her bireyin çevresinden bağımsız olarak kendi yolunu izleyebilmesi ve birbirinden ayrı kalabilmesi için özgürlüğünün ve bireyselliğinin sınırlandırılması ve düzenlenmesi gerekmektedir.

Öte yandan, bireysel özgürlük sağlandığında, bireyler çevrelerinden ayrı ve bağımsız hareket edecek ve dayanışma eksikliği yaşanacaktır. Bu da kişinin eylemlerinin sorumluluğunu tek başına üstlenmek zorunda kaldığı ve diğerleriyle aynı olmadığını hissettiği bir yalnızlık ve ıssızlık duygusuna yol açar.

Sonuçta, aynı anda hem özgürlüğe hem de dayanışmaya sahip olmak genellikle imkansızdır. İkisine aynı anda sahip olmanız gerekiyorsa, hem özgürlüğü hem de dayanışmayı bir dereceye kadar sınırlarken tatminsizliğe neden olmayan orta bir değer bulmanız gerekir.

Özgürlük ve dayanışma "... (toplumun vb.) özgürleşmesi için dayanışma" ile ya da sadece her bir kişinin özgür iradesi birkaç kişi arasında ortak ve

birlikte olduğunda uyumludur.

Örneğin, tüm insanlar malların fiyatı ne kadar düşük olursa, yaşam maliyetinin o kadar düşük olacağı ve yaşamlarının o kadar kolaylaşacağı noktasını paylaştığından, her bir kişinin gönüllü olarak ve kendi özgür iradesiyle "daha düşük fiyatlar için dayanışması" mümkündür.

2. Islak (Kuru) Değerin İki Yüzü

Islak değerin aynı anda hem olumlu hem de olumsuz olan iki yönü vardır.

Örneğin, hem sokulma hem de yapışma ıslak bir his yaratır, ancak ikisi aynı anda gerçekleşir.

Bir çocuk sizi sevdiği için size yapışır ve böyle bir çocuğun sizi olumlu değerlendirmesi kendinizi rahat ve mutlu hissetmenizi sağlar, bu da size olumlu bir his verir.

Öte yandan, çocuğun özellikle siz meşgulken etrafınızda sürekli ısırması ve size yapışması can sıkıcı ve gürültülü olarak algılanır ve size olumsuz bir his verir.

Öte yandan, çocuklarınıza sizin için bir rahatsızlıkmış gibi davranır ve onları kendinizden uzaklaştırırsanız, size ayak uyduramazlar ve siz de onları özlersiniz.

Sonuçta, sokulma. (Pozitif değer) elde etmek istiyorsanız, sarılmak. (Negatif değer) aynı anda gerçekleşmelidir.

Yukarıdaki ıslak değer için bir örnektir, ancak kuru değer için de benzer bir açıklama düşünülebilir.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

Kuru ve ıslak sirkülasyon

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Kuru bir ortama gittiğimizde ıslaklığı arzularız ve sonra ıslak bir ortama gittiğimizde kuruluğu arzularız ve böylece kuruluk ve ıslaklık arzusu kurudan ıslaklığa, kurudan ıslaklığa... ve böyle devam eder. Yazar bunu şöyle açıklıyor.

İnsanlar, kuru bir sosyal ortamda, serbest rekabetten kaynaklanan eşitsizliklere dayanamayacaklardır. Serbest rekabetten bıkmışlardır. Sonuç olarak, karşılıklı dayanışma ve desteği sağlayan ıslaklığa özlem duyar.

Kişi böyle ıslak bir sosyal ortama girdiğinde, bağlardan rahatsızlık duymaya başlar ve kuru bir özgürlük arzular.

Bu şekilde kuruluğa ve ıslaklığa yönelim bir ileri bir geri gider.

E-postalar, telefonlar ve kuruluk, ıslaklık

Kasım 2009 İlk kez yayınlandı.

Yazar, kuru ve ıslak olma ile insan e-posta ve telefon görüşmeleri gibi

iletişim davranışları arasındaki ilişkiyi açıklıyor.

Islaklık.
Birini sık sık aramak, buluşmak istemek ve mesaj atmak.
Biri size mesaj attığında hemen yanıt vermelisiniz.

Bu tür davranışların altında o kişiyi tanıma, ona yakınlaşma arzusu yatar.

Kuru insan.
En azından mesaj atın veya arayın.
Belirli bir zaman ve süreden sonra yanıt verin.

Bu tür bir davranışın altında yatan, kişiye yakınlaşma arzusunun olmamasıdır.

Optimal sosyal nem

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Sosyal nem, bir toplumdaki insanların sosyal ilişkilerinin (sosyal etkileşim) kuru veya ıslak derecesi olarak adlandırılabilir.

Eğer çok ıslaksa.
Özgürlük eksikliği ve kısıtlama duygusu vardır, bu nedenle orta derecede kuru ve özgür olmak gerekir.
Kişiler arası ilişkiler zor ve yorucu olduğundan, makul derecede kuru ve net bir kişiler arası ilişkiye sahip olmaları gerekir.

Çok kuru.
Makul derecede ıslak olmaları ve birbirleriyle iyi geçinmeleri ve birbirlerine ayak uydurmaları gerekir, çünkü bu uçurumu genişleten çok fazla serbest rekabettir.
Uygun şekilde ıslak bir ortamda diğerleriyle birlik duygusunu korumak gerekir.

Kısacası, insanlar için ne çok kuru ne de çok ıslak olan optimum bir sosyal nem vardır ve bu sosyal nem altında en rahat ve verimli üretimi bekleyebiliriz.

Örneğin, yarı çiftçilik, yarı göçebelik ve çobanlık, insanlar için iyi olan orta derecede kuru ve ıslak bir sosyal nem olarak kabul edilir.

Sistemler ve kuru ve yaşlık

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Sistem, bileşenleri arasında birbirine bağımlıdır ve doğası gereği ıslaktır.
Sistem, bileşenleri arasında karşılıklı olarak heterojendir ve doğası gereği kurudur.

Islak araştırma, kuru araştırma.

Kasım 2009 İlk yayın.

Islak bir çalışmada araştırmacı şunları yapmalıdır

Araştırma nesnesini sevmeli ve ona bağlanmalıdır. Araştırma nesnesini sevmelidir. Araştırma öznesi bir sevgi nesnesi olmalıdır.
Araştırma konusu ile annesel bir bütünlük duygusuna sahip olmalıdır.
Araştırma öznesi ile araştırmacı arasında mesafe duygusu olmamalıdır.
Araştırma öznesine karşı nesnel, soğuk veya duygusuz olmamalıdır.

Kuru araştırmada araştırmacı şunları yapmalıdır
Araştırmanın nesnesi, para kazanmak ya da şan veya şöhret kazanmak gibi bir amaca ulaşmak için yalnızca bir araçtır.
Araştırmanın nesnesi sakin ve nesnel bir gözlem nesnesi olmalıdır.
Konuyla aranıza belli bir mesafe koyun ve ondan soğuk bir şekilde uzak durun.
Kendi araştırmanızı soğukkanlı bir eleştiri konusu haline getirin.

Japon ve kadın araştırmacılar ıslak tip olarak kabul edilirken, Batılı ve erkek araştırmacılar kuru tip olarak kabul edilir.

Arkadaş seçimi ve kuru ve ıslaklık.

Kasım 2009 İlk yayın tarihi.

Yazar iki tür arkadaş seçimi olduğunu açıklıyor: kuru ve ıslak.

Kuru bireysellik.
Her hobi için farklı bir arkadaşa sahip olmak.
Bu arkadaşa bu hobide sahip olmak. Bu hobide bu arkadaşa farklı şekilde sahip olmak. Bu şekilde olmak.
Erkek egemen olmak.

Islak Kapsayıcılık.
Çoklu - tüm ilgi alanları bir arada olan tek bir arkadaş.
Kadın egemen ve Japon.

Kuru, ıslak ve muhafazakar, yenilikçi.

Kasım 2009 İlk yayınlandı.

Bakım ve yenilikçilik ile kuruluk ve ıslaklık arasındaki ilişkinin örneğin Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri arasında nasıl farklılık gösterdiğini açıklar.

Islak bakım, kuru yenilik
Japonya'nın geleneksel pirinç tarımı toplumunda muhafazakâr sınıf karşılıklı saygının ıslaklığını, yenilikçi sınıf ise liberalizmin kuruluğunu desteklemektedir.

Kuru Muhafazakarlık, Islak Yenilikçilik
Geleneksel Amerikan pastoral toplumunda muhafazakar sınıf kendi kendine yardımın kuruluğunu, yenilikçi sınıf ise sağlık sigortası ağının (karşılıklı yardım) ıslaklığını desteklemektedir. Bu Japonya'nın tersine çevrilmiş halidir.

Ağ ıslaktır.

İlk olarak Kasım 2009'da yayınlanmıştır.

Bu, internetin insanlara nasıl ıslak bir his verdiğini açıklıyor.

İnternet, güvenlik ağı... her ikisi de ıslaktır çünkü insanlarla bağlantı ve ilişki kurmaya doğru ilerlerler.

Yönetim ve Ekonomi

Kuruluşlarda "optimum" nemin dikkate alınması

-Kuru ve ıslak dokuların avantaj ve dezavantajları ile doku neminin düzenlenmesi ve düzeltilmesi
(c)2002.10 İlk yayınlanma

Çok kuru veya çok ıslak olan kuruluşlarda, sorunu çözmek için "nem kontrolü" yardımı sağlamanız gerekir. Yazar, kuruluşun atmosferini düzelterek performansı ve konforu artırmayı amaçlamaktadır. Yazar, kuru ve ıslak organizasyonların güçlü ve zayıf yönlerini analiz etmiş ve organizasyonların nem kontrolünün ve düzeltilmesinin yollarını ve psikolojik danışmanların bu hedefe ulaşmadaki rolünü özetlemiştir.

1.

Bu bölümde, kuru ve ıslak kişilikler ve tutumlarla ilgili bireysel düzeydeki bulguların örgütsel düzeye uygulanma potansiyelinin büyüklüğü ve örgütsel iklimin iyileştirilmesine yardımcı olmak için çözülmesi gereken zorluklar tartışılmaktadır.

Toplumda, ya çok kuru ya da çok ıslak olan ve bu nedenle işlevsiz veya patolojik olduğu düşünülen birçok kuruluş vardır. Bu tür kuruluşlara "doku nemi" konusunda danışmanlık ve rehberlik sağlayacak bir sistemin kurulması gerekmektedir.
Danışmanlığın amacı, çok kuru veya çok ıslak doku sorununu çözmek için doku neminin ayarlanmasına ve düzeltilmesine yardımcı olmaktır.
Amaç, performansı ve konforu artırmak için kuruluştaki atmosferi düzeltmektir.
Hedef kuruluşlar arasında devlet daireleri, işletmeler, okullar ve evler bulunmaktadır.

2.

Bu bölümde, kuru ve ıslak organizasyonların özelliklerini güçlü ve zayıf yönlerine ayırarak karşılaştıracağız ve performansı ve çalışan memnuniyetini artırmak açısından neyin arzu edilir (veya tersine sorunlu) olduğunu tartışacağız. Bu bölümde, organizasyonlardaki kuruluğun/ıslaklığın doğası tartışılmaktadır.

2.1 Islak organizasyonlar.
Islak bir organizasyonun avantajları şunlardır.

Karşılıklı bağımlılık ve destek odaklılık.
Islak organizasyonlar insan sıcaklığı ve dokunuşuyla doludur. En azından başlangıçta toplumsal, aile dostu ve rahattır. Çok daha uzun süre kalmak istemenize neden olur. Üyeler konfor seviyelerini korumak için çalışmaya isteklidir.
Kuruluş içinde üyeler, kendi çıkarları ikinci planda kalacak şekilde, çevrelerindeki meslektaşlarıyla işbirliği yapmaya, birbirlerini önemsemeye

ve birbirlerine yardım etmeye istekli olmalıdır. (Karşılıklılık ruhu bol olmalıdır.) Üyelerden biri kendini iyi hissetmiyorsa, etrafındaki insanlar aktif ve karşılıksız olarak onu korumak için harekete geçecektir, bu da ihtiyaç duydukları zamanlarda onlara huzur verir ve işlerine devam etmeleri için güçlü bir duygusal destek sağlar. Ayrıca başarısızlıkları için ortak sorumluluk almaları da kolaydır.

İlişki Odaklılık.
Kuruluşla güçlü bir birlik duygusu geliştirilir ve üyeler kendi çıkarlarını düşünmeden kendilerini parçası oldukları kuruluşa adamaya isteklidirler. Üye kuruluşla bir bütündür. Çevresindeki meslektaşlarıyla bir kader birliği oluşturmalıdır. Kurumun başarısı üyenin de başarısıdır. Başarı, etrafındaki meslektaşlarıyla paylaşılır ve kimin başarısı olduğuna bağlı değildir (yani kendi başarısına bağlı değildir). Bu, organizasyonun bir parçası olmakla ilgilidir.
Organizasyonla bütünleşerek, her üyenin egosu bir bütün olarak organizasyonun boyutuna genişler ve kendilerini güçlenmiş hissederler ve her şeye gücü yetme duygusuyla olumlu ve güçlü bir şekilde çalışabilirler.

Senkronizasyon ve senkronizasyon yönelimi.
Üyeler güçlü bir birlik duygusuna sahiptir ve birbirleriyle yakın bir psikolojik konumu paylaşırlar. Sonuç olarak, birbirleriyle anlaşmak ve üyeler arasında daha az sürtüşme ile rahat çalışmak kolaydır. Birlik duygusunu korumak için üyeler çevreleriyle aynı şekilde hareket etmeyi tercih eder ve aynı yatay pozisyonda kalmaya çalışırlar.
Birbirlerini rakip olarak görmezler (örn. birbirlerini rakip olarak görmezler ve terfiler dostça, senkronize bir şekilde gerçekleştirilir).), böylece kendilerini güvende hissedebilir, çevrelerine karşı affedici olabilir ve işlerine odaklanabilirler.
Küçük, önemsiz farklar bile (terfi ve muamele gibi) üyeler için birlik duygusunun kaybolmasına yol açabilir. Yetişkin üyelerin gecikme nedeniyle kaybedilen birlik duygusunu yeniden kazanmak için umutsuzca birbirlerine yetişmeye çalışmaları, senkronizasyon ve lateralizasyonu (sempatik rekabet) yeniden sağlamak amacıyla üyeler arasında yoğun rekabete yol açar ve bu da organizasyonun canlılığına yol açar.

Öte yandan, ıslak örgütlerin dezavantajları şunlardır.

Kolektivizm]
Grubun çıkarları bireyin çıkarlarından öncelikli olduğu için, üyeler tek taraflı olarak örgüte fedakarlık yapmaya zorlanır.

Kalabalıklaşma yönelimi.
Üyeler ve birbirleri arasındaki psikolojik mesafe yakındır ve tek bir yerde kalabalık oldukları için üyeler arasında psikolojik boşluklar yoktur ve hava akışı zayıf ve boğucudur. İlişkiler çok yoğundur.

Kapalı kapı yönelimi.
Kuruluş dış dünyaya kapalı olduğu için dışarıdan taze rüzgarların (yeni yeteneklerin) gelmesi zordur. İçe dönük ve dar görüşlü olmak kolaydır. Organizasyonun atmosferi karanlıktır çünkü dışarıdan içeriye ışık sızmaz.

Senkronizasyon Odaklı
Üyeler birbirlerini aynı seviyede tutmak için birbirlerini aşağı çeker, döngü dışında kalanları çeker ve kayda değer başarıları (veya sahip olanları) listelemeye çalışır ve kişisel olarak başarma motivasyonlarını azaltır. Riskler yüksektir.
Sıcaklığı ve birlik duygusunu korumak için birbirleriyle senkronize hareket ettikçe, düşünceleri homojenleşir ve bir noktada heterojen ve yetkin olanları dışlamaya başlarlar.

Düzenlemecilik]
Üyelerin birlik duygusunu korumak için birlikte hareket etmeleri ve eylemlerini hizalamak için disiplin yaratmak üzere birbirlerinin davranışlarını düzenlemeleri ve kısıtlamaları gerekir, bu nedenle eylem özgürlüğünden yoksundurlar ve özgürlükleri üyeler için bir kıskançlık nesnesi haline gelir.

İlişki Yönelimi]
İyi psikolojik kişilerarası ilişkileri sürdürme konusunda çok endişelidirler ve strese eğilimlidirler.

Mahremiyet karşıtı.
Üyeler arasında mahremiyet eksikliği vardır. Her bir üyenin özel hayatı ve cinsel eğilimleri hakkındaki dedikodular sürekli olarak kurum içinde

dolaşmakta, bu da karşı konulması zor bir durum olup, üyelerin enerjilerini performansı artırmak dışında başka şeylere harcamalarına neden olmaktadır.

Elde Tutma Odaklı.
Ekibin bir üyesi tek bir yerde sıkışıp kalır. (Sonsuza kadar sadece aynı insanlarla çalışmak.) Bu, insanlar emsalleri ve gelenekleri takip etmeye çekildiklerinden, yerin atmosferini durgunlaştırma eğilimindedir. Bıkkınlık duygusu mekana hakim olma eğilimindedir. Yeni şeyler denemeye istekli olmama, çok fazla statükocu zihniyet ve çevredeki değişikliklere ayak uyduramama.
Kişi kurumda ne kadar uzun süre kalmışsa, ne kadar çok emsal ve gelenek edinmişse ve ne kadar açık sözlü olmuşsa, "beceriksiz büyüklerin" hakim olma olasılığı o kadar artar. Başından beri kurumda kalanlara saygı duyma yönündeki bağnaz zihniyet çok güçlü hale geldiğinden, dışarıdan yetenek kazanma fırsatları kaçırılır ve bu da düşük performansa yol açar.
Organizasyonda her bir üyenin tüm küçük kusurlarını görebilecek kadar uzun süre kalmak rahatsızlığa neden olur.

2.2 Kuru organizasyon.

Kuru bir organizasyonun avantajları.

Bireycilik.
Bireye dayalı karar alma sürecine saygı duyulur, bu nedenle bir bireyin örgütsel verimliliği artırmak için kendi fikirleri varsa, bunları kullanma konusunda proaktif olabilir.
Tek bir kuruma sınırsız ve kısıtlamasız sadakat sözü vermeye gerek olmadığından, kişinin kuruma gereksiz fedakarlıklarda bulunması gerekmez.

Geniş Alan Dağıtım Odaklılık]
Bireyler birbirlerinden ayrılmalı ve üyeler arasında iyi bir havalandırmaya izin verecek kadar psikolojik boşluk olmalıdır. Atmosfer çalışmak için canlandırıcı olmalıdır.

İlişki ve kayırmacılık odaklı olmamalıdır.
İhtiyacınız olan (ya da kendinizi satmak istediğiniz) kişilerle onları takip

etmek zorunda kalmadan yüz yüze görüşüp konuşabilir ve hareket kabiliyeti yüksek kişileri işe alabilirsiniz.

Liberalizm.
Üyeler arasında çok fazla bağ veya bağ olmadığı için, her üye özgürce ve bağımsız olarak hareket edebilir. Az sayıda kısıtlama ve sınırlama olduğundan, üyeler iş hayatında karar verme özgürlüğünün tadını çıkarabilir, böylece kuruluş için arzu ettiklerini düşündükleri önlemleri daha kolay uygulayabilirler. Ekibin her üyesi kendi iş performansını diğerlerine özgürce gösterebilir.
Kuruluşun hedeflerine ulaşmak için gerekli olan ilgili kişiyle doğrudan iletişime geçebildikleri için, kuruluş üyeleri arasındaki bilgi akışı daha sorunsuz ve hızlı hale gelir.

Senkronize olmayan oryantasyon
Farklı oldukları için eleştirilmek yerine, farklı bireyler olarak kabul edilirler, bu da diğerlerinden farklı olan kendi benzersiz yollarını izlemelerine olanak tanır ve ürettikleri sonuçlar başkalarının taklit edemeyeceği güçlü bir çekiciliğe ve rekabet avantajına sahip olur.

Mahremiyete saygı.
Rahat bir mahremiyet düzeyini koruyabilirsiniz, çünkü diğer üyeler özel alanınıza gereksiz yere sondalama veya dedikodu yoluyla müdahale etmezler. Mahremiyeti koruma konusunda endişelenmeleri gerekmediği için asli görevlerine konsantre olabilirler.

Rasyonel Yönelim.
Çevrelerine aşırı dikkat göstermek zorunda olmadıkları için, birey olarak rasyonel yargılarda bulunabilirler çünkü çevrelerindeki üyeler tarafından gereksiz yere müdahale edilme olasılıkları daha düşüktür.

Açıklık Odaklı
Kuruluş dış dünyaya açıktır, bu da dışarıdan yetenekli insanların gelmesini kolaylaştırır. Kurumun atmosferi parlak, olumlu ve arzu edilirdir çünkü dışarıdan gelen ışık doğrudan kurumun içine vurur.

Dinamik Yönelim.
Üyeler ne kadar sık hareket ederse, bir kuruluş olarak o kadar hızlı ve

becerikli olurlar. Dolayısıyla dış çevredeki değişikliklere uyum sağlamak için anında harekete geçebilirler. Organizasyonun hareket kabiliyeti artar.

Yaratıcılık Odaklılık
Özgür düşünme ve kurumsal kısıtlamalar ve emsaller olmadan yeni ve keşfedilmemiş alanlara girme yeteneği, daha önce hiç görülmemiş orijinal araştırma ve geliştirme sonuçları üretmenizi sağlayacaktır.

Kuru organizasyonların dezavantajları şunlardır.

Bireycilik.
Her üye sadece kendi çıkarlarını düşündüğünden, bir bütün olarak kuruluşa veya çevresindeki üyelere faydalı olsa bile, kendilerine faydalı olmayan şeyleri yapmaya çalışmazlar. Sonuç olarak, üyeler arasında sözleşme şartlarının ötesine geçen gönüllü bir işbirliği ilişkisi yaratmak zordur. Başkalarına faydalı bir şey yaparken bile, 1.) çıktınız başkalarına faydalı değilse, para kazanamayacaksınız çünkü başkaları sağladığınız hizmetleri kullanmayacak ve bundan kar edemeyeceksiniz ve 2.) iyi bir şey yaparak karşılığında ölümden sonra cennete girmek gibi bir şey alacaksınız (faydanız). vb. ve ilk kez başkalarına fayda sağlayan şeyler yapmak için motive oluruz.

[Bağımsız Yönelim]
Aşırı meritokrasi ve liyakat nedeniyle, her kişi sadece kendi yeteneği ve sonuçları hakkında düşünür ve başkalarına yardım etmekten hoşlanmama eğilimindedir, başkalarını yolun aşağısına atmanın sorun olmadığını düşünür. Karşılıklı desteğin derecesi zayıf olduğundan, komünal ve aile atmosferinin eksikliği söz konusudur ve organizasyonun atmosferi soğuk ve soğuk hale gelir. Başkalarının kendilerine yardım edeceğine güvenemezler çünkü kendi işlerini kendileri halletmek zorundadırlar (bunu yaparlarsa, karşılığında açıkça bir şey isterler, örneğin sonuçlarını vermek gibi). Eğer onlara güvenirseniz, karşılığında sizden bir şey vermenizi isteyeceklerdir. Kendi başlarına karar vermekte başarısız olurlarsa, ağır bir sorumluluk yüklenirler.

Ayrılma yönelimi, mahremiyete saygı
Her üyenin diğerlerinden bağımsız hareket etmesi nedeniyle üyeler arasında birlik olmaması. Birbirleri hakkında farklı görüşlere sahip oldukları

varsayımıyla hareket ederler ve kişiler arası ilişkiler bozulmadan kalırsa üstünkörü olmaya meyillidir. (Muhalefet ve davaların ortaya çıkması muhtemeldir.) Bu nedenle ilişkiler birbirinin derinine inmeyecek, basit ve karmaşık olmaktan çıkacaktır.

Liberalizm.
Etraflarındaki tüm üyelerin rekabeti herkes için serbest bir rekabettir ve ne zaman geçileceklerini veya pozisyonlarının tersine döneceğini bilmedikleri için rahatlayamazlar ve strese girerler.

Bağlanmama odaklı.
Yetişkin üyeler organizasyona yerleşmedikleri ve aktif olarak dışarı çıkmadıkları için gelip giderler. Bir yetişkinin kuruluşa bağlılığı yalnızca kısa vadeli bir sözleşmeye dayanır ve sözleşme sona erdiğinde, o andan itibaren yabancı olmaya geri dönerler. Kuruluşa uzun bir süre boyunca koşulsuz ve özel olarak hizmet etmeye istekli bir yetişkin üye bulmak zordur.

2.3 Kuru ve ıslak özelliklerin uyumsuzluğu

Yukarıda listelenen kuru örgüt özellikleri seti (bireycilik, liberalizm, rasyonel yönelim...) ve ıslak örgüt özellikleri (kolektivist, düzenleyici, irrasyonel yönelimli...) İki setin setleri zıttır ve aynı anda her ikisinin de güçlü bir kombinasyonuna sahip bir örgüt oluşturmak zor olacaktır (örneğin, kolektivist = toplulukçu ve liberal atmosfer = liberal örgüt).

Örneğin, aile sıcaklığıyla dolu ıslak bir organizasyon durgun bir atmosfere ve zayıf hava akışına sahip olma eğilimindedir. Öte yandan, açık, havadar, iyi hareket eden, hafif ayaklı, kuru bir organizasyon kişiler arası ilişkiler açısından soğuk ve serin olma eğilimindedir ve kişi içerideyken genellikle kendini yalnız ve yabancılaşmış hisseder.

Ancak, kuru-ıslaklık açısından bakıldığında, bu ikisi birbiriyle çelişir ve uyumsuzdur.

Ancak kuru-ıslaklık açısından bakıldığında bu ikisi birbiriyle çelişir ve uyumsuzdur. Bir kuruluşun en iyi performansı, kuru-ıslak ve kuru-ıslak

arasındaki denge uygun şekilde sıcak ve iyi havalandırıldığında elde edilebilir.

3.

Yukarıdakilerden hareketle, kuruluşun iyi performans gösteremeyecek veya içinde bulunmaktan rahatsızlık duyulacak kadar ne çok kuru ne de çok ıslak olması gerektiği düşünülmektedir.
Kuruluşun üyeleri için ne çok kuru ne de çok ıslak olmak üzere doğru miktarda nem olmalıdır.
Kuruluşun optimum nem oranı nedir? Bu bilindiğinde, kuruluştaki nemin (nem alma ve nemlendirme klimalarının yanı sıra) optimum koşullara göre kontrol edilmesi, kurumsal üretkenliğin ve çalışan memnuniyetinin artırılmasına önemli bir katkı sağlayabilir.
Bu avantajı göstermek için bir saha çalışmasıyla doğrulama gereklidir.
Doğrulama prosedürünün aşağıdaki gibi olması düşünülmektedir.
(1) Örgütsel nemi ölçmek için psikolojik bir ölçek geliştirin ve çeşitli kuruluşların üyelerinin bu ölçeği yanıtlamasını sağlayın.
(2) Yanıtlanacak her kuruluşun üretkenlik (performans) ve konfor düzeyine ilişkin ayrı bir anket çalışması yapılması ve sonuçların sınıflandırılması.
(3) Kuruluşun nem oranının üretkenliği iyi olan kuruluşlar ile düşük olanlar arasında ve rahat olan kuruluşlar ile rahat olmayan kuruluşlar arasında nasıl farklılık gösterdiğini incelemek.

Hipotezler örneğin aşağıdakileri içerir.
(1) En çok arzu edilen performans/konfor koşullarından biri kuru ile ıslak noktasının ortasında yer alır.
(2) Kuru ve ıslak noktaların her birinde toplam iki en çok arzu edilen performans ve konfor seviyesi bulunacaktır.
(3) Yukarıdaki (1) ve (2)'nin bir kombinasyonu ortaya çıkacaktır.
(4) Organizasyonel performans ve rahatlık kuru/ıslaklıktan bağımsızdır.

Yukarıdaki hipotezler test edildikten ve optimum nem oranı belirlendikten sonra, kuruluşlardaki nemi kontrol etmek ve düzenlemek için yeni ve etkili yöntemler geliştirilmelidir.
Etkili bir yöntem, her kuruluşa bir danışman atamak (örneğin, bir şirket söz konusu olduğunda bir endüstri danışmanı) ve danışmanın kişiler arası nem

kontrolü konusundaki uzmanlığını kuruluş üyeleri arasındaki kişiler arası nem kontrolüne uygulamasını sağlamak olacaktır. Bu süreçte kuruluşun mevcut durumunun anlaşılması ve nemin istenilen seviyeye çekilmesi için danışmanlık ve müşavirlik sağlanması gerekmektedir. Örgütsel danışman, çok kuru olduğunda ıslak davranışları örgüte enjekte edebilir ve çok ıslak olduğunda da tam tersini yapabilir.

Yazar bu sitede hangi davranışların kuru ve ıslak olduğuna dair bir dizi bulguyu zaten derlemiştir, bu nedenle buna başvurabilirsiniz.

Asıl soru, etkili bir doku nemi düzenleme sürecinin nasıl belirleneceğidir. Örneğin, aşağıdaki süreçler düşünülebilir.

1) Tüm kurumu kapsayacak şekilde, danışmanlar tarafından yönetilen bir tür kurumsal nem kontrol komitesi oluşturun ve onlara kurumsal nemi düzenleme ve düzeltme konusunda tam yetki verin.

(2) Danışmanlar, organizasyonda karar alma sürecinde önemli rol oynamış kilit kişilerdir (bu kişilerin mutlaka yüksek statülü kişiler olması gerekmez. Kariyer sahibi olmayan kişiler bile, sadece kendilerinin yapabildiği özel becerileri sayesinde örgütte büyük etkiye sahip olabilirler.)) kurum içinde görüşerek ve sahada gözlemleyerek ve ardından yüz yüze anketler ve diğer yöntemlerle tercih ettikleri kişiler arası nemi ölçerek.

(3) Organizasyondaki kilit kişilerin tercih ettiği kişiler arası nemliliğe ilişkin verileri derlemek ve verilere dayanarak organizasyondaki mevcut nemliliği belirlemek.
4) Hesaplanan örgütsel nemin örgütsel hedefler, performans ve çalışan memnuniyeti açısından uygun olup olmadığını belirlemek.

(5) Kuruluşun neminin uygun olmadığına karar verilirse, kuruluşun hedefleri ve talimatları ışığında performansı ve çalışan memnuniyeti yüksek olan en yakın kuruluş neminin bulunmasına ve orijinal kuruluşun neminin bu neme aktarılmasına karar verilir.

6) Nemi kaydırırken şu iki adım atılır: a) mümkün olduğu ölçüde kuruluşun geleneksel kilit personelinin tercihini düzeltmek ve b) kuruluşta geleneksel olarak yetkin olan ancak ana akım örgütsel neme uymadıkları için soğuk

davranılan kişileri bulmak ve yeni kilit personel pozisyonunu almaları için eğitmek için habersiz psikolojik testler ve görüşmeler kullanmak. Bunu yapma süreci tamamlanır.

Tüm bu adımlar birkaç ay gibi kısa bir sürede gerçekleştirilemez. İlk sonuçların ancak, ürün üretim sisteminin yeniden yapılandırılmasında olduğu gibi, kuruluş üyelerinin psikolojik olarak yeniden yapılandırılması bir ila birkaç yıllık bir süre boyunca dikkatlice gerçekleştirildiğinde elde edilebileceği beklenmektedir.

Dahası, bu tür örgütsel nemin düzeltilmesinde, geçmişte yapılmamış bir şekilde, bireylerin değil psikolojik danışmanların önemli bir rolü olacaktır. Bu nedenle, geleneksel klinik psikolojinin eğitim içeriğinin birey merkezli bir yaklaşımdan örgüt-toplum merkezli bir yaklaşıma doğru değiştirilmesi gerekmektedir.

Gerçekte, bir kuruluşun her üyesi için uygun olan kişilerarası nem oranı her üye için farklıdır. Bazı üyeler kuru ve ıslak kişilerarası ilişkileri (kuru moleküller) tercih ederken, diğerleri ıslaklığı (ıslak moleküller) tercih eder. Bu durumda, yetişkinler arasında kuruluk ve ıslaklık tercihinin derecesi doğuştan ve genetik olarak belirlenir ve yetiştirilme tarzlarına ve aile yapılarına bağlı olarak değişir. (↓ Not. Dokuların kuru-ıslaklık açısından homojen olması olası değildir ve aslında dokudaki kuru ve ıslak moleküller arasında sürekli bir çekişme olduğu varsayılmaktadır.

Kuru-ıslaklık için doğuştan gelen tercihin, örneğin Japonlar gibi Doğu Asya halklarının genetik olarak pirinç tarımı ortamında ıslaklığı tercih edecek şekilde evrimleşip evrimleşmediğinin ve varsa kuruluk tercihinden hangi genlerin sorumlu olduğunun açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Kuru-ıslak tercihinin çocukların yetiştiği ortamın edinilmiş özellikleri tarafından belirlendiği, örneğin kuru bir aile ortamında yetişen çocukların kuruluğu tercih etme derecesi ve çok ıslak bir aile ortamında yetişen çocukların ıslak atmosferden kaçtıkları için kuru kişiler arası ilişkileri tercih etme eğiliminde olup olmadıkları gibi konularda da daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır.

Bununla birlikte, kurumun yöneticisinin kişiliği veya üye sayısı kuru veya ıslak ilişkilere meyilli olduğunda, biri diğerine baskın gelebilir ve azınlık, çoğunluğun kişilerarası nemini yüzeysel olarak takip ederken psikolojik stres biriktirebilir ve bu da genellikle söz konusu birey için psikolojik bir engel olarak kendini gösterir. Durumun böyle olduğuna inanılmaktadır. Buna ek olarak, kurumun nem oranına uygun olmayan yetenekli kişilerin kurumdan kaçmasına da yol açabilir (örneğin, ıslak bir Japon şirketinde veya devlet kurumunda çalışmak istemediği için araştırmalarını Batı'ya taşıyan Nobel ödüllü bir bilim insanı).

Kuruluşun nem oranını kontrol ederken yukarıdaki hususları göz önünde bulundurmak, örneğin üyelerin çoğunluğunu rahat ettirecek kuruluş nem oranını belirlemeye öncelik verirken azınlığı da kuruluk ve ıslaklık açısından göz önünde bulundurmayı ihmal etmemek gerekir (örneğin çoğunluktan izolasyon politikası benimsemek).

kolektivizm

-Islak organizasyonlar için uygun bir performans değerlendirme yöntemi önerisi
İlk olarak Eylül 2004'te yayınlandı

Geleneksel olarak, Japonya'daki performansa dayalı sistem bireysel bazda kurgulanmıştır. Bu da üyeler arasında yabancılaşma ve soğukluk hissine yol açarak morallerin düşmesine neden olmuştur. Bu nedenle, ıslak Japon kuruluşlarının avantajlarının "grup dayanışması ve yüksek düzeyde sonuçlar üretmek için birlik yoluyla grup gücünün patlaması" olduğu yeni bir tür grup tabanlı ıslak performans tabanlı sisteme ihtiyaç duyduğunu öneriyorum.

Burada, Japonya'nın mura toplumu gibi ıslak ve anne örgütlerine uygun yeni bir performansa dayalı yaklaşım biçimi öneriyorum.

Geleneksel olarak Japonya'daki performansa dayalı sistem, tek bir amirin organizasyondaki bireysel üyelerin yeteneklerini ve başarılarını değerlendirmesine ve üyeler arasındaki muamele farklılıklarına dayanmaktadır.

Islak bir toplumda, bireyin değerlendirme birimi olduğu geleneksel kuru performansa dayalı sistem, bireylerin birbirinden uzaklaşmasına ve grup uyumunun bozulmasına neden olacaktır. Buna ek olarak, iyi performans gösterenlerin kıskançlığı etrafta dönecek ve enerji, her bir birey tarafından yönlendirilmesi gereken örgütsel hedeflere ulaşmaya yönlendirilmeyecektir.

Bu bakımdan, her bir bireyi ayrı ayrı değerlendiren geleneksel performansa dayalı değerlendirme sistemi, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nin kuru toplumlarına uygundur ve bireyler arasında dayanışmayı vurgulayan Japonya ve Doğu Asya'nın ıslak toplumlarına uygun değildir.

Kuru birey bazlı performans değerlendirmesi, bireyler arasındaki dayanışmanın önemsendiği Japonya ve Doğu Asya gibi ıslak toplumlar için uygun değildir; bunun yerine, bir bütün olarak gruba sağlanan katkı veya fayda dikkate alınmaksızın kişinin kendi kişisel kazancı veya kaybına dayanmaktadır.

Bireyden bireye performansa dayalı kuru bir yaklaşım, insanlara muamelede eşitsiz farklılıklar yaratır. İnsanlara yeteneklerindeki farklılıklar temelinde muamele eder. Bunu yaparken, kuruluştaki insanlar arasında bir eşitsizlik yaratır ve birlik duygusunu kaybeder.

Bu, farklı yabancıları bir araya getiren kuru bir organizasyonda etkilidir, ancak "bizim şirketin" diğer üyeleriyle iyi geçinmeyi ve onlarla omuz omuza olmayı amaçlayan ıslak bir organizasyonda, dayanışma ve birlik duygusu kaybolur ve üyeler arasında yabancılaşma ve soğukluk duygusu yayılır ve moralde düşüşe neden olur.

Bu nedenle, grup birimi için ıslak performansa dayalı yeni bir yaklaşıma ihtiyacımız var; ıslak bir organizasyonun avantajı, grup dayanışması ve birliği yoluyla grup gücünün patlamasının yüksek düzeyde sonuçlar üretmesidir.

Çalışanlara organizasyon içindeki başarı düzeylerine göre farklı muamele eden performansa dayalı bir sistem her zaman kuru değildir. Islak meritokrasi de mümkündür.

Peki, ıslak performansa dayalı performans için ödeme nedir? Kuru performansa dayalı sistemlerde olduğu gibi sonuçları bireysel bazda kendine hizmet eden bir temelde değil, küçük bir grup bazında değerlendirir.

Islak performansçılık bireyi gruptan ayırıp ayrı ayrı değerlendirmez. İşi bireye indirgemez, grup bazında değerlendirir.

Islak bir toplumun üyelerinin sahip olduğu güçlü grup aidiyeti, aidiyet duygusu, uyum ve birlik duygusu olumlu bir şekilde kullanılır. Ayrıca gruplar arasında rekabet ve çekişme duygusu artırılarak işin kalitesi rekabetçi olacak şekilde geliştirilebilir.

Bir Japon şirketi gibi ıslak bir organizasyon, üyelerinin birbirleriyle rekabet etmek ve yarışmak için küçük gruplar oluşturmasını sağlarsa güçlü bir şekilde üretken olabilir. Bu durum, TQC egzersizleri yoluyla kaliteyi artırmak için çalışanların küçük gruplar halinde çalışmasıyla ürün üretim kalitesinin büyük ölçüde artırıldığı Japon imalat endüstrisinde gösterilmiştir.

Bunu performansa dayalı sisteme uygularsak, ıslak bir organizasyonda, çalışanların performans değerlendirmesi için küçük gruplar oluşturmasıyla, grubun üretkenliği grup içinde birlik, diğer gruplara muhalefet ve rekabet bilinci yoluyla geliştirilebilir.

Kısacası, kurumun iç performansının değerlendirilmesi, geleneksel kırsal "kabile ruhuna" (yani, diğer köylerle birleşme ve rekabet etme girişimine) dayanmaktadır.) grup içi rekabet duygusunu ve grup içinde birlik duygusunu teşvik etmek.

Aynı şekilde, "Bu iş benim kişisel başarımdır" şeklindeki kuru performansa dayalı yaklaşımın yerini "Bu iş tüm grubun başarısıdır" şeklindeki daha ıslak bir yaklaşım almaktadır.

Geleneksel olarak işler genellikle gruplar halinde yapılır, bu nedenle sonuçları bireye döndürmek zordur ve grubu bir bütün olarak değerlendirmek daha uygundur.

Sonuçların bireye atfedilmemesiyle de doğal olarak bedavacılar sorunu ortaya çıkmaktadır. Kısaca, hiçbir iş yapmayan ancak başkalarının işlerine asalak olan üyelerin ortaya çıkmasıdır. Bu durum, performans değerlendirme birimi olan grup büyüklüğünün sorumluluk dağılımını engelleyecek şekilde daraltılmasıyla engellenebilir.

Bu şekilde, gruba katkıda bulunmayanların, yani bedavacıların grup içinde daha kolay tespit edilmesini amaçlayabiliriz ve bu sayede bedavacıların grupta kalma olasılığı doğal olarak azalacak ve herkes umutsuzca gruba katkıda bulunmaya çalışacaktır.

Örneğin sonuçların grup içindeki dağılımı, grubun özerkliğine bırakıldığında bile genellikle sonuçlar için bir savaşla sonuçlanır. En yüksek sese sahip olan kişi tüm sonuçları alacak ve bu da adaletsizlik duygusunu artıracaktır. Bu bağlamda, herkes için eşitliğin arzu edilir olduğuna, ancak bunun o grupla sınırlı olduğuna inanıyoruz. Kısacası, gruplar arasında değerlendirmede eşitsizlik ve ayrımcılık olmalı, ancak herkes bir grup içinde eşit değerlendirmeye sahip olmalıdır.

Bir alt grup kötü bir not alırsa, suç doğal olarak alt grubun performansını aşağı çeken güçsüzlere ya da alt grubun gelişimine katkıda bulunmayan bedavacılara yüklenecektir.

Bu durum, küçük gruplar iyi performans gösterse bile geçerlidir. Bedavacılar ve mazlumlar, işi yapmadıkları halde ellerinden gelenin en iyisini yapan

diğer üyeler sayesinde iyi notlar alırlar ve ellerinden gelenin en iyisini yapan üyeler tarafından kendilerine "Bizim sayemizde iyi bir maaş aldınız. Minnettar olmalısın. Böyle bir durumda, küçük işçi grubunun üyeleri size soğuk bir küçümsemeyle bakacak ve "Bizim sayemizde iyi bir maaş aldığın için minnettar olmalısın" diyecek ve siz de kendinizi rahatsız hissedeceksiniz.

O zaman küçük grubun üyeleri, bu tür suçlamalara ve küçümsemelere maruz kalmamak ve böyle bir konumda olmaktan kaçınmak için küçük grubun performansını artırmak için çok çalışacaktır. Diğer grup üyelerinden daha aşağı görülmek istememenin verdiği bu enerji, şirketin ve bir bütün olarak hükümetin performansını artırma yönünde hareket edecektir.

Bu, diğerlerini aşağı çekmemeyi amaçlayan "motivasyon düşürücü" bir motivasyondur, ancak yine de grubun ve kurumun performansını olumlu bir yöne itmek için büyük bir enerjiye yol açar.

Kısacası, kolektif sonuçların yüksek derecelendirilmesiyle orantılı kişisel sonuçlar elde edemeyenler muhtemelen utanacak ve doğal olarak daha çok çalışmak ve daha yüksek bireysel sonuçlar elde etmek için kendilerini zorlayacaklardır.

Bu nedenle, ıslak performans sistemi, grupta diğerlerini aşağıya çekmemek ve kapıya olumsuz bir ayak koymamak için üyeleri gönüllü olarak çok çalışmaya teşvik eder, böylece grup birliği duygusunu korur ve aynı zamanda iş değerlendirmesinde performansı dikkate almak olan ıslak performans sisteminin geleneksel amacına ulaşır.

Küçük bir grubun üyeleri, gruba olumlu katkıda bulunarak kendi performanslarını geliştirebilirler. Bunu yaparak, dar, aralıklı ve ayık destek çalışmalarına karşı olumlu bir tutum oluşturabilirler.

Ayrıca, kapsayıcı boyutları grup birimine genişledikçe yeteneklerinin ve motivasyonlarının arttığını hissederler, çünkü grupta birlik duygusuyla çevrili olarak daha büyük bir güce sahip olduklarını hissederler. Kısacası, bir kişinin yapamadığını diğerleriyle birlikte yapabilir ve grubun her üyesi

grubun gücünü alabilir.

Geleneksel bireysel değerlendirme sisteminde ise güç bireye iade edilir ve sonuç olarak tüm güç bireysel bir boyuta indirgenir.

Sonuçların ve sorumluluğun bireye geri verilmesi, bireylerin ayrı ayrı faaliyet gösterdiği kuru bir toplum içindir. Islak bir toplumda ise ters etki yaratır çünkü daha önce güçlü olan grupların uyumunu zayıflatır. Kısacası, sonuçlar için rekabet nedeniyle grup içindeki kişiler arası ilişkiler garipleşir ve bu da moralde düşüşe yol açar. Buna ek olarak, her bir kişi ayrı ayrı çalışırsa, ortak bir hedefe yönelik birlik duygusu kaybolur. Buna ek olarak, insanlar kendi çıkarlarının peşinde koşacak ve gruptaki diğer kişilere yardım etme ilgilerini kaybedeceklerdir.

Islak performansa dayalı yaklaşımın amacı, grup üyelerinin hedeflere ulaşması ve kendilerini çevrelerindekilerle uyumlu hale getirerek sonuçlara ulaşmasıdır.

Diğerlerine ne olduğu önemli değildir. "Bir kişiyi mutlu edelim" şeklindeki geleneksel kuru performansa dayalı yaklaşımdan "Hep birlikte mutlu olalım" şeklindeki ıslak performansa dayalı yaklaşıma geçerek, ıslak organizasyonun canlılığını öldürmeden performansa dayalı ücret değerlendirmeleri yapmak mümkündür.

Bir kurumun ıslak ya da dengesiz bir toplum olması kötü bir şey değildir. Ancak çalışanlar birlik ve uyum duygularını, gruba aidiyet duygularını ve diğer gruplarla rekabet duygularını gıdıklayacak şekilde değerlendirilirse, hepsi aktif olarak gruba katkıda bulunmaya çalışacak ve sonuç olarak yüksek sonuçlar üreteceklerdir.

Bu tür ıslak grup odaklı performansa dayalı bir yaklaşımla ilgili sorunlar şunlardır.

(1) "Bir kişinin başarısı herkesin başarısıdır" diyerek yeteneklerine tutunacak beceriksizler ve bedavacılar (hiçbir şey yapmayan parazitler) olacaktır. "Bir kişinin başarısı herkesin başarısıdır" diye yeteneklerine tutunacak

beceriksizler ve bedavacılar (hiçbir şey yapmayan asalaklar) olacaktır. Buna karşı bir önlem olarak, bu tür beceriksizleri ve bedavacıları rahatsız edecek bir atmosfer yaratmak mümkündür. Örneğin, grup üyeleri birbirlerinin gruba katkılarını karşılıklı olarak kontrol edebilir ve hiçbir şey yapmayanlar "gruptan men edilebilir".

(2) İnsanların kendi grupları için iyi olduğu sürece diğerlerine ne olduğunun önemli olmadığına inandıkları bölümcülüğün yükselişi. Buna yanıt olarak, genel organizasyonun yararına katkıda bulunmak için gerekli olan ve diğer grupların gözden kaçırdığı şeylerden aktif ve gönüllü olarak vazgeçmeli ve bunu grubumuzun başarısı olarak onlara hitap etme noktasına getirmeliyiz.

(3) Ayrıca, mütevazı sınırlarda dikkat çekmeyen çalışmalardan kaçınmak için grup çapında bir hareket yaratması da muhtemeldir. Bu tür düşük profilli, görünüşte zararlı, çöp temizleme işi yapan bir grup insanı, kurum için önemli, temel işler yaptıklarını söyleyerek özel olarak övecek, onurlandıracak ve değerlendirecek bir mekanizma veya sistem olmalıdır.

Örneğin, başkalarının hoşlanmadığı işleri yaptıkları için onlara özel takdir mektupları ya da ödenekler verilmelidir. Bu haliyle her grup kendi işini yapmayacak ve birbirlerine yapıcı olmayan bir şekilde dayatmalarda bulunmak zorunda kalacaklardır. Bu durum kontrol edilmezse, gerekli işler yapılmayacak ve organizasyon arızalanarak çökecektir, bu nedenle buna özel dikkat gösterilmelidir.

Küçük bir grupta bir liderin olması gereklidir, ancak bölüm şefi ya da genel müdür gibi bir amir olmamalıdır. Böylece grup içinde üyelerin eşitliği sağlanabilir.

Alt grupların performansının değerlendirilmesinde, üzerinde tek bir rütbe bulunan tek bir yönetici yerine, yöneticiler kendi denetimleri altındaki birden fazla alt grubu birlikte değerlendirmek üzere bir grup oluşturmalıdır. Her bir alt grubun üzerinde tek bir rütbeye sahip birden fazla yöneticinin her bir alt grubu tek bir grup olarak değerlendirmesi, alt grupların tek bir yöneticinin tamamen uşağı ve özel mülkü haline gelmesini önler ve aynı zamanda

kontrolleri altındaki her bir alt grubun sonuçlarının birden fazla yöneticinin gözünden daha objektif bir şekilde değerlendirilmesine olanak tanır.

Bu bağlamda, ıslak, grup bazlı performansa dayalı sistemde, geleneksel organizasyonda olduğu gibi bir veya daha fazla küçük grubun bir yönetici tarafından tek başına ele alındığı geleneksel organizasyon yapısı yerine, aynı seviyedeki yöneticilerin birbirleriyle gruplandırıldığı ve ekipleştirildiği (örneğin, bir bölüm sınıfı için birkaç yöneticinin birbirleriyle gruplandırıldığı ve bir departman sınıfı için birkaç yöneticinin birbirleriyle ekipleştirildiği) ve sonuçların daha objektif bir bakış açısıyla değerlendirildiği yeni bir sistem oluşturulacaktır. Bir yönetim grubu olarak, organizasyonun hiyerarşisini bir grup ağacı şeklinde gerçekleştirmek ve her organizasyonel hiyerarşi arasında kendi kontrolleri altında bir dizi gerçek çalışma grubu bulunan ekipler oluşturmak gerekir.

Kısacası, "Yönetici Ekip 11", "Yönetici Ekip 12", "Yönetici Ekip 13"... bir "Yönetici Ekip 1", "Yönetici Ekip 11", "Yönetici Ekip 111", "Yönetici Ekip 112", "Yönetici Ekip 113"... bir "Yönetici Ekip 1", "Yönetici Ekip 111", "Yönetici Ekip 112", "Yönetici Ekip 113"... bir "Yönetici Ekip 111" altında asılıdır. Birden fazla çalışma alt grubu ve ekibi "Operasyonel Ekip 111," "Operasyonel Ekip 1112," "Operasyonel Ekip 1113," vb. olarak bir arada bulunur. Sonuçların değerlendirilmesi "Yönetici Ekibi 111", "Yönetici Ekibi 111", "Yönetici Ekibi 112" vb. tarafından yapılacaktır.

Ardından, performans değerlendirmesi için "Yönetici Ekibi 111", "Operasyonel Ekip 111", "Operasyonel Ekip 111", "Yönetici Ekibi 112", "Yönetici Ekibi 11" ve "Yönetici Ekibi 1", "Yönetici Ekibi 11", "Yönetici Ekibi 12" ve benzerlerini değerlendirir.

Böyle bir grup performans sistemi, grubun birlik ve beraberlik duygusunu korumak ve eski "eşitsiz toplum" özelliklerine zarar vermeden grup gücünü uygulamak gibi olumlu bir yöne sahip olsa da, sinsi bir yönü de vardır. Grup üyelerini işten çıkarmanın bir yoludur.

Yani, grup performansına dayalı bir sistemde, işlerini yapamayan ve grubun itibarını düşüren üyeler, kendilerini diğer grup üyelerine borçlu hissettikleri

için gruptan kendiliklerinden ayrılacaklar ya da diğer grup üyeleri tarafından sorumlu tutulacaklar ya da hayal kırıklığına uğrayacaklar, bu da onları grupta rahatsız edecek ya da gruptan atılacaklardır. Ve eğer bir üye bir gruptan atılır ve başka bir gruba dahil edilmezse ve nihayetinde kuruluşta dahil edilecek başka bir grup yoksa, o noktada kuruluştan kovulacaktır.

Kısacası, performans notu düşük olan bir grupta, o dönem için grubun notunu düşürdüğü ve düşük nota neden olduğu için hangi üyelerin gruptan ayrılmasının istenmesi gerektiğini belirlemek üzere bir sorumluluk toplantısı yapılmalıdır. Bu şekilde çıkarılan üyelerin daha sonra başka bir grup tarafından alınmamaları halinde kuruluştan atılmalarını veya yeniden yapılandırılmalarını sağlayacak bir mekanizma oluşturun.

Böyle bir sistemin oluşturulmasıyla, tüm grup üyelerinin konumlarını daha da kötüleştirmekten kaçınmak için çok çalışacaklarına inanılmaktadır.

Sonuç olarak, ıslak bir organizasyonda performans değerlendirmesi, performansın bireysel bazda değil, küçük bir grup bazında değerlendirilmesine dayanır. Bu durum "grup temelli sonuçlara vurgu" ve "grup temelli performansa dayalı" terimleriyle özetlenebilir.

Bu durumda, küçük grubun her bir üyesinin sürgüne neden olmaktan sorumlu olduğunun hissettirildiği ve sonuç olarak grubun bir parçası olmasına izin verilmeyen ve içinde yeri olmayan "grup sürgünü" korkusunu ortadan kaldırmaya yönelik negatif motivasyon, kuruluş için yüksek verimlilik ve performansla sonuçlanır.

İki tür meritokrasi vardır: birey temelli meritokrasi (bireysel meritokrasi) ve grup temelli meritokrasi (grup meritokrasisi). Ancak, ıslak bir toplumda, eğer bu geleneksel şekilde bireysel bazda yetenek değerlendirmesi yapılırsa, kendisi ve diğerleri arasında bir fark olacaktır, bu da üyeler arasında birlik ve eşitlik duygusunun yok olmasına, ahlakın bozulmasına ve örgütsel ahlakın gerilemesine yol açacaktır. rekabet avantajlarını kaybedeceklerdir.

Bunu önlemek için, notların "Bölüm A", "Bölüm B" ve "Grup SA" olarak verilmesinin, grup üyeleri arasında birlik ve eşitlik duygusunun korunmasını sağlayacağına ve gruplar arasındaki muamele farklılığının, gruplar arasında "Komşu gruba kaybetme" rekabet duygusuna dayalı olarak grup için ortak bir hedef oluşturmayı kolaylaştıracağına, bunun da grubu daha uyumlu hale getireceğine ve daha yüksek sonuçlar elde etmesini sağlayacağına inanıyoruz.

(c) İlk olarak Eylül 2004'te yayınlanmıştır

Kuru Ekonomi, Islak Ekonomi

İlk yayın tarihi Temmuz 2004

Kuru ve ıslak toplumlar arasında ekonomik faaliyetlerin doğası açısından fark vardır ve kuru Batı toplumlarına yönelik geleneksel "modern ekonomiyi" Japonya ve Doğu Asya gibi ıslak toplumlara uygulamak mantıksız olacaktır.

Kuru ve ıslak toplumlar arasında ekonomik mekanizmalar ve ekonomik faaliyetler açısından büyük bir fark vardır.

Geleneksel olarak, kuru Batı toplumlarının kökenindeki "modern ekonominin" tüm dünya için yaygın ve evrensel olarak uygulanabilir olduğu düşünülmüştür.

Başka bir deyişle, kuru toplumlar ve ıslak toplumlar farklı ekonomik prensiplerle çalışır ve farklı teoriler gerektirir.

Başka bir deyişle, iki tür kapitalizm vardır: kuru kapitalizm ve ıslak kapitalizm, yani çok fazla sermaye biriktiren (ve çok para kazanan) ve daha zengin olmaya çalışan kapitalizm.

Kuru bir toplumun ekonomisi ıslak bir toplumun ekonomisinden örneğin aşağıdaki şekillerde farklıdır.

(1) Kuru bir toplum hareketliliği vurgular, taşıdığı mal miktarını mümkün olduğunca azaltmaya çalışır ve malların hareketini ve dolaşımını vurgulayarak "akış odaklı" bir duruş sergiler. Buna karşılık, ıslak toplumlar tek bir yerde hareket etmez, bunun yerine malların birikimini vurgular ve "stok odaklı" bir yaklaşım benimser.

(2) Kuru bir toplum firmalar arasında serbest rekabeti teşvik eder. (Liberalizm.) Öte yandan, ıslak bir toplum şirketler arasındaki hareketi düzenler ve kontrol eder ve gizli anlaşma, yan yana ve konvoy sistemlerini benimsemeye çalışır (düzenleyicilik).

(3) Kuru bir toplumda firmalar arasındaki rekabet, her bir firmanın kendi benzersizliğine ve özgünlüğüne yüksek değer atfettiği ve farklı şeyleri farklı şekillerde yaptığı, dağınık ve ayrık bir yapıdadır. Öte yandan, ıslak bir toplumda, firmalar arasındaki rekabet karşılıklı olarak senkronize olup, aynı veya benzer şeyleri yaparak birbirleriyle rekabet ederler ve birbirlerini geçerler.

(4) Kuru bir toplumda, kurumsal organizasyonlar üyeleri tarafından para kazanmak için geçici araçlar olarak görülür ve bireyin çıkarlarına öncelik verilir. Öte yandan, ıslak bir toplumda, kurumsal organizasyon üyeleri için bütünsel bir bütünleşme ve dalma nesnesi haline gelir ve "organizasyonun kalıcı refahı için ellerinden gelenin en iyisini yaparlar". Diğer bir deyişle, kurumun çıkarlarına bireyden daha fazla öncelik verilecektir.

(5) Kuru bir toplumda, tüketiciler XX şirketinin ürünlerine "faydacı" değerlere dayanarak ödeme yaparlar, yani XX şirketinin ürünlerini kendilerine bir fayda sağlama aracı olarak üstün bir işleve sahip oldukları için satın alırlar. Öte yandan, ıslak bir toplumda, tüketiciler şirketle birlik duygusuna veya şirketin marka imajına dayalı olarak ürünleri satın alırlar, çünkü şirketi severler.

(6) Kuru bir toplumda, sermaye yatırımı ve hisse senedi alımları, başkalarından fazla etkilenmeden kendi başlarına yapılan bağımsız yatırımlardır. Islak bir toplumda ise yatırımlar ve satın almalar sanki başkaları da aynısını yapıyormuş gibi yapılır.

Kuru toplum için kullanılan geleneksel "modern ekonomi" ıslak toplum ekonomisini mükemmel bir şekilde açıklayamamaktadır ve bence ıslak toplumun gerçek durumuna uyan bir ekonomi teorisine ihtiyacımız var.

Kuru ve ıslak ekonomiler arasındaki zıtlık sadece Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri arasındaki bölgesel farklılıklarla (kuru=Batı, ıslak=Japonya ve Doğu Asya) değil, aynı zamanda erkekler ve kadınlar arasındaki cinsiyet farklılıklarıyla da (kuru=erkek ve ıslak=kadın) açıklanabilir.

Bir ekonominin kuruluğu ve ıslaklığı aslında cinsiyet farklılıklarından güçlü bir şekilde etkilenecektir.

Kuru, erkek egemen bir ekonomide erkekler daha önce hiç var olmamış yeni bir teknoloji geliştirerek ve yüksek riskli girişimlerde bulunarak para kazanmaya çalışırken, ıslak, kadın egemen bir ekonomide erkekler kanıtlanmış, düşük riskli, kesinliğe dayalı para kazanmaya çalışırlar.

(c) İlk olarak 2004 yılında yayınlanmıştır

Japon Toplumu

Japonlar kuru mu ıslak mı?

(c)1999.7-2006.4First published

Kişilik ve tutumların kuruluğu/ıslaklığı ile ilgili bulgular Japonların mevcut teorisi ile karşılaştırılmış ve bir tabloda özetlenmiştir. Sonuçlar aşağıdaki gibidir: "Japon benzeri" = "ıslak".
Japon, Doğu Asyalı ve Batılı kişilik ve tutumların sırasıyla ne derece kuru veya ıslak olarak algılandığına ilişkin anket sonuçları, "Japon", "Doğu Asyalı" ve "Batılı" kişilik ve tutumlar arasındaki ilişkiyi "Japon = ıslak", "Doğu Asyalı = ıslak" ve "Batılı = kuru" olarak doğrulamıştır.
Ayrıca, insanların kuru veya ıslak kişilikleri ve tutumları tercih edip etmediklerine ilişkin çevrimiçi bir psikolojik testin sonuçları analiz edilmiştir.

Aşağıda, Japon kişilerarası ilişkilerinin (ulusal karakter) özelliklerinin ıslak ve kuru perspektifinden bir açıklaması yer almaktadır.

İçindekiler]

(Yukarıdakiler hakkında daha fazla bilgi için lütfen referans bölümüne bakınız.

Kuru Japonya

-"Pasif ve otistik kuru" kişiliğin ve toplumun "yarı kuru" doğasının genişlemesi
2005.05-2005.06İlk yayınlanma

Özet]

Günümüz Japon toplumunda "negatif, otistik kuruluk" olarak adlandırılabilecek, insanların başkalarına karışmama, başkalarıyla sosyalleşmekten kaçınma ve kendi içlerine kapanma eğiliminde bir artış söz konusudur.

Bu durumun, Japon Anayasası ve diğer önlemlerle Japonya'nın geleneksel olarak ıslak olan toplumunu kuru bir topluma dönüştürme çabasının bir sonucu olduğu söylenebilir.

Japonlar, başkalarıyla ıslak kişilerarası ilişkiler ağından kurtulmanın rahatlığını yaşarken, aynı zamanda başkalarıyla birlikteliklerinin olmamasından dolayı bir yetersizlik duygusu hissetmektedirler ki bu da kendi içinde bir çelişkidir.

Kuru kişilik iki şekilde ele alınabilir.

Bunlardan biri, bireylerin bağımsız ve kendiliğinden hareket ettiği, kendilerini ortaya koyduğu ve birbirleriyle çatıştığı "saldırgan, iddialı kuruluk "tur.

Diğer tip ise bireyin başkalarına karışmadığı, başkalarıyla sosyalleşmekten kaçındığı ve kendi içine kapandığı "pasif, otistik kuruluk "tur.

Saldırgan, kendini ortaya koyan kuruluk Batı toplumunda yaygınken, pasif, otistik kuruluk günümüzde Japonlar arasında giderek yaygınlaşan bir tiptir.

Pasif-agresif, kendine güvenen kuru, geleneksel ıslak, müdahaleci, can sıkıcı ve mahremiyetten uzak sosyal etkileşim tarzının antitezidir ve kendini başkalarının arkadaşlığına kapatarak ve kendi içine kapanarak bağımsızlık ve kendine güven elde etme girişimi olarak düşünülmektedir.

Bu isteksizlik ve otistik kuruluk, savaş sonrası Japonya'nın zihinsel olarak kuru Batı dünyasını yakalama ve Batı'nın bireyciliğini, liberalizmini ve mahremiyet vurgusunu taklit etme çabasının bir sonucu olarak görülebilir.

Savaş sonrası Japonya, bireylere saygı, ifade ve örgütlenme özgürlüğü ile mahremiyete vurgu yapan ve esasen ABD tarafından oluşturulan kuru özellikli bir anayasa olan "Japon Anayasası "nı yürürlüğe koyarak daha önce ıslak olan toplumunu kurutmaya çalışmıştır. Bu süreçte, "arzu edilen değerler" = "kuru" görüşü tüm Japonya'ya yayıldı.

Başlangıçta, Japon toplumunu kurutma girişimleri, Özel Yüksek Polis ve Tonari Gumi tarafından tipikleştirildiği gibi, savaş öncesi karşılıklı gözetim ve mahremiyete müdahale ağının kırılmasıyla başladı. Sonuç olarak, her birey ağdan koparak ve özerk bir şekilde kendi çerçevelerine hapsedilerek çevrelerinden bağımsızlığını güvence altına aldı.

Kuru hale geldiklerini söylediğimde, sadece ıslak kişiler arası ilişkilerin ağlarını kesip kendilerini kendi çerçevelerine kapattıklarını, böylece kuru göründüklerini, ancak zihinlerinin özünün ıslak kaldığını kastediyorum. Sonuç olarak, sosyalleştiklerinde, ıslak ilişkiler hemen devam eder, bu da rahatsız edici ve zahmetlidir, bu nedenle mümkün olduğunca sosyalleşmekten kaçınmaya ve kaçınmaya çalışırlar ve bu bağlamda, ilişki kurmada iyi olmayan insanların sayısı (özellikle gençler arasında) artmıştır.

Buna ek olarak, kalp derinlerde ıslak kaldığı ve başkalarıyla temas ve birliktelik arzuladığı için, bu durum sıkıntılı sosyal etkileşimden kaçınmanın

kuru yolu ile çelişir ve çatışır ve zihinsel parçalanma riski artmıştır.

Örneğin, kuru toplum dalgasına doğan 30'lu ve 40'lı yaşlardaki Japon erkek ve kadınlar, evliliğin akrabalarla sıkıntılı sosyal etkileşimlerin sayısında artışa yol açacağından ve evlilik hayatı boyunca bağımsızlıklarını ve mahremiyetlerini kaybedeceklerinden korktukları için evlenmiyorlar. Kısacası, ıslak bir karşılıklı gözetleme ve mahremiyete müdahale ağının yeniden canlanmasından korkuyorlar.

Toplumun kuruluğu yukarıdan gelen ıslak, otoriter ve yarı zorunlu bir güdüyle motive edilmiş olsa da, bunu kabul eden Japon halkı yarı kuru toplumu kendi tarzında hoş bulmuş ve toplumun kuruluğunu korumanın bir yolu olarak kabul etmeye başlamıştır. Modern Japonlar, birbirlerinin gereksiz müdahaleleri olmaksızın özgürlüğe sahip olmanın kıymetini kendi tarzlarında yaşıyor gibi görünüyorlar.

Ancak öte yandan, zihinlerinin özünde hala ıslaktırlar. Kısacası, toplumun kuruduğunu söylediğimizde, bu her bireyin zihninin tamamen kuruduğu anlamına gelmez. Islak karşılıklı birliktelik arzusu zihnin çekirdeğinde kalmaya devam eder. Bu bağlamda, Japon toplumu Batı'daki gibi tamamen kuru değil, daha ziyade "yarı-kuru" (sadece yarı-kuru) olmaktan çıkmış olarak kabul edilir.

Eğer kişiler arası ilişkileri yeniden kurarsak, geleneksel ıslak ve karmaşık kişiler arası ilişkiler geri dönecektir. Bu nedenle, günümüz Japonları kişiler arası ilişkiler kurma konusunda proaktif davranmamakta, daha ziyade yalnızlık ve izolasyon gibi çelişkili duygular ile başkalarıyla bir arada olma arzusu arasında kalmaktadır.

Japon toplumunun kuraklaşmasına katkıda bulunmuş olabilecek en önemli faktörlerden biri, anne ve çocuğun birlikte uyuduğu geleneksel anne-bebek çocuk yetiştirme modelinden, anne ve çocuk arasında boş bir alana izin veren beşiklerin kullanılmaya başlanmasıdır. Kısacası, çocuklar beşikte annelerinden uzakta uyuduklarında, artık anneleriyle bir bütünlük duygusu hissetmiyorlar ve büyüdükten sonra bile başkalarıyla aralarına mesafe koyma konusunda daha az isteksiz oluyorlar.

Ancak eğilim, Avrupa ve ABD'de olduğu gibi çocukları eşlerinden ayrı bir

odada uyutmak ve onları tamamen bağımsız olmaya teşvik etmek gibi aşırı bir noktaya gitmemiştir ve bu nedenle Japon çocuk yetiştirme tarzı için "yarı kuru" ifadesi uygundur.

2005.05-2005.06First published.

Kuru Bir Hukuk ve Din Olarak Japon Anayasası

-Japon Yasası "İnançlar
2005.10 İlk yayın tarihi.

Japon Anayasası, bireylere ve özgürlüğe saygı gibi kuru bir yapıya sahiptir ve tamamen ıslak olma eğilimindeki Japon toplumunu orta derecede kurutmak için bir nem giderici görevi görür. Aynı zamanda, Japon Anayasası'nın kuru, gelişmiş Batı ülkelerine katılmaya çalışanlar için bir "inanç" nesnesi haline geldiği söylenebilir. Japon Anayasası'nın ıslak bir "otoriter kabulü" burada gerçekleşmektedir.

Japon Toplumu İçin Bir "Nem Alıcı" Olarak Japon Anayasası

Japon Anayasası kuru bir kanundur.
(1) Bireyin özgürlüğüne saygı gösterir. İfade özgürlüğünü ve örgütlenme özgürlüğünü garanti altına alır. Özgürlükçü olmalıdır.
(2) Bireyin bağımsızlığına ve özerkliğine saygı gösterir. Bireyin temel insan haklarına saygı ve özel hayatın gizliliğine saygı. Bireyci olmak.
Aşağıdaki özelliklere sahip olmalıdır.

Kuru Japon Anayasası, yalnızca ıslak olma eğiliminde olan Japonya

toplumunu kısmen kurutmak için bir "nem giderici" görevi görür.

Toplumun bu şekilde neminin alınması, katılımcıların kuru ve ıslak kişilikleri teşhis etmek için psikolojik testin kuru tarafını seçmelerinin nedenlerinden biridir. Katılımcıların aklında Anayasa vardır ve bilinçleri Anayasa tarafından nemlendirilmiştir. Anayasa soyut ilkelerin bir karmasıdır ve katılımcılar psikolojik bir testte ilkesel bir soru maddesiyle karşılaştıklarında omurilik refleksiyle kuru olanı seçme eğilimindedirler.

Japonlar kuru bir anayasaya inanarak Batılılaştıklarını, Batı'ya katıldıklarını düşünüyorlar.

Başka bir deyişle, Japonlar bugün diğer insanlarla olan ıslak ve sıkıntılı ilişkilerini ve etkileşimlerini kesmiş durumdalar ve fazla sosyalleşmiyorlar. Sadece NEET olmayan gençler değil, genelleşmiş ve evrenselleşmiş içe kapanma ve otizm olgusu da insan ilişkilerinin zayıflamasına yol açmıştır.

Zihnin çekirdeği ıslak kalır, anne ve çocuk arasındaki birlik duygusuyla beslenir ve kişi başkalarıyla sosyalleştiğinde, karşılıklı uyum ve birliğe değer veren ıslak ilişki yeniden kurulur. Batılılar ile Batı'daki benzerleri arasındaki fark budur; Batılılar başkalarıyla ilişkilerinde kuruluğu muhafaza eder ve görüş farklılıklarını dikkate almaksızın kendilerini güçlü bir şekilde ortaya koyarlar.

Bir İnanç Nesnesi Olarak Japon Anayasası

Japonya'da kuru Japon anayasası bir "inanç" nesnesi haline gelmiştir. Kısacası, Japon anayasası Japon halkının Asya'yı terk edip Avrupa'ya girmesi için ideal bir araçtır ve Japon halkı Batı toplumuyla bütünleşmek için kuru bir anayasaya inanmaktadır.

Japon halkının zihninde kendilerini "Batı'da en iyi, Asya'da ikinci sınıf"

olarak değerlendirme ve ABD tarafından yaratılan kuru anayasaya aktif olarak inanarak Batı ile eşit düzeyde birinci sınıf bir ulus haline gelebilecekleri duygusu vardır. Batı'yı takip eden bir otoriterlik anlayışı var. (Otoriterliğin kendisi ıslaktır, herkesin gitmek istediği ana akımın bir parçası olmak isteme bilincinin bir tezahürüdür.

Kısacası, "kuruluk" din kadar bir inanç nesnesi haline gelmiştir. Kuru bir tavır geliştirerek ve buna inanarak öncü Batı toplumuna yaklaşabileceklerine, ona katılabileceklerine ve bu sayede hayatlarını zenginleştirip mutlu olabileceklerine inanıyorlar.

İnancın nesnesi olan anayasa olduğu gibi kabul edilmeli ve içeriğini sorgulamaya veya değiştirmeye yönelik her türlü girişim inançsızlık olarak eleştiriye tabi tutulmalıdır. Japonya'daki "Protectorate", "Japon Anayasası "na inanan dini bir gruptur.

Japon Anayasası, Japonya'daki kuru ideolojinin kaynağıdır ve Japon halkı için "kuru bir ideoloji" olarak hizmet etmiştir.

Herkesin kendi kişiliğinin kuruluğunu veya ıslaklığını değerlendirmek için psikolojik testin "kuru" tarafını seçmesinin nedeni, "kuru" cevabını vererek Batı ile aynı seviyede olduklarını düşünmek istemeleridir. "Kuru" yanıtını vererek, gelişmiş Batı ülkelerinin saflarına katıldıklarını hissetmek istiyorlar. Kuruluğun bir inanç ve iman nesnesi haline geldiği söylenebilir.

Savaştan önce Ulusal Şintoizm tüm Japon halkı için bir inanç nesnesiydi. Savaştan sonra bu reddedildi ve yerine Amerikan tarafından yaratılan (dayatılan?) Japonya Anayasası'nın bir inanç nesnesi haline geldiği söylenebilir. Japon Anayasasının felsefesinin, Japonya'nın yeni devlet dini olarak geleneksel Devlet Şinto'nun yerini aldığı ve Japon Anayasasının maddelerinin kutsal bir kitap rolü oynadığı söylenebilir.

3. Savaş öncesi toplumun antitezi

Kuru bir anayasaya destek aynı zamanda savaş öncesi ıslak, karşılıklı denetimli, ifade özgürlüğü kontrollü topluma karşı bir nefrettir.

Savaştan önce ıslak bir toplumsal sistemle ilerlemenin sonucu yenilgi ve başarısızlık olmuştur. Öte yandan, kendi kendini yenilgiye uğratan Amerika Birleşik Devletleri kuru, özgür bir toplumdu. Japonlar başarılı olmanın tek yolunun toplumlarına kuru bir rüzgar getirmek olduğuna inanıyordu. O dönemde, Japon toplumunun Batı'ya benzemesinin tek yolunun kuru rüzgârın esmesine izin vermek olduğuna dair bir inanç da vardı.

Japonlar Batı toplumunun kuruluğunu taklit etmek için çok çalıştılar. Batı karşısında derin bir aşağılık duygusu vardır.

Aslında ıslak olduklarına dair bilinçaltında bir his vardır ve kuru bir tutuma sahip insanlar dürüst olduklarında ıslak, yapışkan ve özensiz olurlar.

4. Amerikan egemenliğinin etkisi

Japon Anayasası, Japonya'yı savaşta yenen ve ülkenin kontrolünü ele geçiren ABD tarafından oluşturulmuştur.

Japonlar için ABD onların fatihi, hükümdarı ve üstünüydü. ABD'nin gözüne girmenin, bir şekilde ABD'nin kendilerini kabul etmesini sağlamanın tek yolu, ABD tarafından yazıldığı şekliyle Japon Anayasasını kabul etmek ve ona inanmaktı.

Eğer buna inanmazlarsa, ABD tarafından yeni bir güç ve yaptırım turuna maruz kalacaklardı ve bu da onlara çok zarar verecekti. Öte yandan, eğer buna inanırsanız, gelişmiş, kuru Batı uluslarının saflarına katılabilirsiniz. Bu nedenle, tüm Japon halkının Japon Anayasasına ellerinden geldiğince inandıkları söylenebilir. Bu inanç günümüze kadar devam etmiştir.

Bunun nedeni kısmen, ABD'nin bugün bile Japonya'yı askeri kontrolü altında tutması ve Japon topraklarında, Japonya bayrağını her kaldırdığında başkente ve diğer bölgelere saldırmaya hazır birlikler konuşlandırmasıdır.

Kuraklık tercihi ve savaş sonrası soğuk savaş

Japon halkının kuru bir tutumu tercih etmesi kısmen Soğuk Savaş'tan kaynaklanmaktadır.
Japonya, ABD ile birlikte kuru liberal kampa dahil olmuştur. Öte yandan Rusya ve Çin gibi sosyalist kamplarda ıslak, totaliter bir atmosfer hakimdi.

Japon toplumunun gerçekliği aslında ıslak sosyalist kampa daha yakındır, ancak yüzeysel olarak kuru bir tutum takınmazsak, diğer Batılı liberal ülkeler tarafından bizden farklı olduğumuz için saldırıya uğrayacak ve dışlanacağız. Ayrıca güvenlik şemsiyesinden de çıkarılmalıyız.

6. Topluma liderlik etme gururu ve kuruluk tercihi

Batı toplumu tarafından yabancı olarak görülmek, uzun zamandır arzuladığımız Avrupa Birliği'ne girme ve önde gelen gelişmiş uluslar arasına katılma arzumuzda başarısız olduğumuz anlamına gelmektedir. Kısacası, küçümsediğimiz ikinci sınıf Asya ülkeleriyle aynı seviyede olduğumuz anlamına geliyor.

Önde gelen sanayileşmiş ulusların bir parçası olmaktan duydukları gururu korumak için, ıslak bir toplum olarak görülmekten kaçınmalıdırlar. Önde gelen bir ulus olmanın verdiği bu gurur, Japon toplumunun gelişiminin arkasındaki itici güçtür. Anayasaya olan bu kuru inancın, lider ulus olma gururuyla bir ilgisi vardır.

Batı toplumuna katılmak ve onu taklit etmek için duyulan güçlü arzu, dünyada lider olarak tanınmak için duyulan güçlü arzu ve ikinci sınıf bir ülke olmak istememenin verdiği yüksek gurur, insanların gerçekte ne olursa olsun Batı kültürüne daha yakın olan kuru yolu seçmelerine neden olmaktadır.

İnsanlar, Batı kültürünü taklit etmek ve takip etmek istedikleri için ve en üst sınıfa katılmak ve en iyi olarak tanınmak istedikleri için gurur duyduklarından kuru seçeneği seçmektedirler. Bu bağlamda, kişiliğin kuruluğunu ve ıslaklığını teşhis eden psikolojik testler, kişinin lider, ileri, Batı tarzı bir insan olup olmadığını test etmek için bir basamak görevi görür.

Hepimizin ıslak özümüzü bir kenara itip kuru olanı seçmeye çalıştığımız yer burasıdır. Kısacası, kuru olmak "daha havalıdır".

7. Japon Anayasası'nın eleştirisi ve ıslak öze dönüş

Öte yandan, Japonya'da Japon anayasasının ABD tarafından oluşturulduğunu ve dayatıldığını reddedenler de var. Psikolojik olarak Japonya'nın savaştaki yenilgisini ve başarısızlığını kabullenemiyorlar (kelimenin başka bir anlamıyla gururlu insanlar). Farklı bir şekilde gururlu insanlar. Ya da savaş öncesi Japon toplumundan vazgeçemiyorlar. Savaş öncesi Japon toplumu, imparatorun merkezde ve en tepede olduğu bir ruh birliği içindeydi. Savaştan önceki Japon toplumu, merkezde imparator ve tepede toplum olmak üzere tepede birleşmişti ve bir bütündü. Geçmişteki ihtişamlarını ayaklar altına aldığı için ABD'ye karşı duydukları bu kızgınlık onları Japon Anayasasını eleştirmeye itmiştir.

Japon Anayasasını eleştirenler, kalplerindeki ıslaklığa ve anaç bir yönelime geri döndüklerini açıkça itiraf edenlerdir. Başka bir deyişle, karşılıklı birlik, uyum ve işbirliğine değer veren geleneksel tarımsal duygulara (Japonya ve Doğu Asya'da yaygın olan bir doğu duygusu) değer vermektedirler. Onlara göre Japon Anayasası çok kuru ve göçebe/pastoralist olarak görülmektedir. Aslında bu duygular Japon Anayasası'na inanan insanların kalplerinin derinliklerindedir, ancak bunu itiraf etmezler çünkü bu konuda konuşurlarsa, gelişmiş Batı ülkelerinin bir üyesi haline geldikleri ruh halinden aşağı çekileceklerdir.

Japon anayasası insanları kuru bir şekilde birbirinden kopuk ve bencil hale getirmekte, toplumsal uyumu ve birliği ortadan kaldırmaktadır. Her birey bencilce ve benmerkezci davranmakta ve bunun sonucunda da toplumun bütününe hizmet etme duygusu ortadan kalkmaktadır. Bu tür eleştiriler geleneksel olarak ıslak yönelimli insanlar tarafından yapılmıştır.

8. Kuru bir anayasanın "otoriter kabulü" ve ıslaklığın sürekliliği

Öte yandan, Japon Anayasası'nın yürürlüğe girmesinden sonra toplum kuru hale gelmiş olsa da, Batı'da olduğu kadar kuru hale gelmediğini ve zihnin özünün ıslak kaldığını iddia etmek de mümkündür. Mesele şu ki, Japon halkı Japon Anayasası gibi kuru ilkeleri kabul ederken ıslaklığını da muhafaza etmiştir. Bu, Japon Anayasası'nın ıslak "otoriter kabulünde" görülebilir.

Kısacası, Japon Anayasası gibi kuru ilkeler dünyanın önde gelen, ana akım Batılı ülkeleri tarafından desteklenmektedir ve bu ülkeler Japon Anayasasını yalnızca dünyanın güçlü ana akımına katılma niyetiyle kabul etmektedir. Bu sadece kuru bir toplum otoriter ve baskın olduğu için onu "taklit etmek" ve "takip etmek" istedikleri düşüncesidir.

Kuru bir toplumun otoriter bir emsal olarak yarattığı yeni fikir ve teknolojilerin bu şekilde otoriterleştirilmesi, taklit edilmesi ve örnek alınması, ıslak bir eğilim olan anaakımlaşmaya, senkretizme ve emsal yönelimine yol açmaktadır. Bu tür otoriterlik, senkretizm ve emsal odaklılık canlı ve iyi durumda olduğu sürece, Japonlar kuru bir tutum seçmiş gibi görünebilirler, ancak özünde hala zihinlerinde ıslaktırlar.

Kuru Batı toplumu geriler ve otoritesini kaybederse, Japonlar onu taklit etmeye çalışmayı bırakacak ve ıslak olana dönmeye çalışacaktır. Bunun nedeni kuru Batı toplumunun şu anda dünyanın ana akımı olmasıdır. Bu durum ortadan kalktığında, artık kuru olmaya çalışmaya gerek kalmayacaktır. Japon halkı, Japon Anayasasının yürürlüğe girmesinden önce ve sonra olduğu gibi hiç değişmemiştir.

İnsanlar için ortak bir deneyim sağlamanın bir aracı olarak Anayasa

Modern Japonya'da, Japon Anayasası, Japon halkının bu konuda ortak bir görüşe sahip olması ve karşılıklı birlik duygusunun sağlanması için bir "ortak inanç" nesnesi haline gelmiştir.
Orijinal Japon Anayasasının yazıldığı Amerika Birleşik Devletleri gibi kuru bir toplumda, insanların birbirlerinden farklı, bireyselleşmiş görüşlere sahip olmaları ve kendilerini farklı ve yoğun bir şekilde ortaya koymaları

normaldir. Bu nedenle Japon anayasası bireyin bağımsızlığına ve özgür iradesine saygı gösterecek şekilde yazılmıştır.

Ancak, doğası gereği son derece anaç olan Japon toplumunda, bu tür bireylerin birbirlerinin fikirleriyle bağımsız ve ayrı ayrı çatışmaları, karşılıklı birlik duygusunu zayıflattığı ve "uyum ruhuna aykırı olduğu için tiksindiricidir.

Bu nedenle, Japon Anayasasının kabulünde, Anayasanın orijinal kuru atmosferi akıllıca ihmal edilmiş ve birlik duygusunu güvence altına almak ve güçlendirmek için bir araç ve gündem olarak, herkesin birlikte inanacağı bir inanç nesnesi olarak ve savaş öncesi Devlet Şintosu'nun yerine "ortak bir inanç" olarak savaş öncesi Devlet Şintosu yerleştirilmiştir. Çünkü aynı anayasaya inananlar arasında karşılıklı anlaşmaya dayalı bir ilişki kurmak ve birlik duygusunu güvence altına almak daha kolaydır. Aynı Anayasaya "ortak inanç" ile elde edilebilecek böyle bir birlik duygusu Japonlar için en hoş şeydir. Japon halkı için Anayasa, ona inanırken başkalarıyla birlikte zikrettikleri bir tür vecizedir.

Tüm Japon halkı Japon Anayasası'na inandığında, bir bütün olarak ulusal birlik duygusu kazanabilir.

10. Amerika Birleşik Devletleri'ne Psikolojik Bağımlılık ve Hoşgörünün Başarısı

Japon halkı, Japon Anayasasına inanarak, Anayasayı hazırlayan Amerika Birleşik Devletleri'ne psikolojik bağımlılıklarını ve hoşgörülerini aynı anda gerçekleştirebilir.

Japon halkı her zaman başkalarına karşı güçlü bir psikolojik bağımlılığa sahip olmuştur ve başkalarına bağımlı olma ve başkaları tarafından şımartılma isteği güçlü bir duygudur.

Savaşta Japonya'yı yenen ABD, Japon halkının zihninde güvenilir bir ülke olarak görülmekte ve ABD'yi takip ederlerse iyi olacaklarını ve ABD'nin

kendilerine bakacağını düşünerek ABD'ye karşı bağımlı ve hoşgörülü hissetmeye başlamışlardır.

Japon Anayasası'na inanmak aynı zamanda onu yaratan ABD'ye yaslanmak ve psikolojik olarak ona bağlı olmak anlamına gelmektedir. Japon halkının tamamının Japon Anayasasına inanmasını sağlayarak, tüm ülkenin saflık ve ABD'ye bağımlılık duygularını tatmin ettiği söylenebilir.

Bağımlılığın gücü ıslaklığa, bağımsızlığın ve kendine güvenin gücü ise kuruluğa yol açıyorsa, Japon halkının Japon Anayasasına olan inancının gerçekliği, ıslak ve bağımlı bir Japonya'nın psikolojik olarak bağımsız ve kendine güvenen Amerika'ya bağımlı olmasıdır.

Buradaki sorun, özgür ve bağımsız olmayı seven kuru Amerikalıların, Japonya'nın kendilerine olan ağır bağımlılığından pek memnun olmamaları ve Japonya'nın belirli bir derecede bağımsızlığa ve kendine güvene sahip olmasını istemeleridir. Ancak, bağımlılık (Japonya) ve kabullenme (ABD) arasındaki mevcut ilişki, bir mali kriz veya ülkeler arasındaki farklılıklar nedeniyle bozulabilir.

İlk olarak 2005 yılında yayınlanmıştır

Japonlar ve Otoriterlik

2006.02-2006.04İlk yayınlanma

Japon entelektüeller kendilerine otoriter denildiğinde yüzleri kızarır, öfkelenir ve bunu reddederler. Ancak bunun nedeni, Batılı otoriter akademisyenlerin otoriterliği eleştirdiğinin standart bir teori haline gelmiş olması ve Japon entelektüellerin Batılı otoriter kaynakları harfiyen takip eden ıslak otoriterler olabilmesidir.

1. Batılı otoriter kaynakları takip eden Japonlar
Günümüz Japonları, özellikle üniversitelerdeki akademisyenler ve benzerleri ile genel olarak entelektüeller ve kültürel figürler, otoriterliği inkar etmekte ve eleştirmektedir. Kendilerine otoriter denildiğinde yüzleri kızarıyor, öfkeleniyorlar ve umutsuzca otoriter olmadıklarını iddia ediyorlar.

Dolayısıyla, otoriterliği reddeden Japonların otoriter olmadıklarını düşünmek mantıklıdır, ama aslında öyledirler.

Otoriterliği inkar etmelerinin nedeni, dayandıkları Batılı otoriter kaynakların akademisyenlerinin otoriterliği inkar etmesi ve eleştirmesidir.

Burada "Batılı otoriter kaynaklar" derken, Batılı akademik çevrelerde öne çıkan teorileri öneren ve savunan akademisyenleri kastediyorum.

Batı sosyoloji çevrelerinde Adorno ve Fromm gibi Yahudi akademisyenler, savaş öncesi Almanya'sında Yahudilere zulmeden Nazi Almanyası'nı ve takipçilerini "otoriter" olarak nitelendirerek eleştirmişlerdir. Bu bağlamda, Adorno ve Fromm önemli teoriler öne süren otoriter akademisyenlerdi ve itibarları günümüzde de değişmemiştir. Bu bağlamda, Batılı otoriter akademisyenler otoriterliği eleştirmiş ve reddetmişlerdir.

Batılı otoriter kaynakların otoriterliği reddetmesi, Batılı statü ve otoriteye karşı savunmasız olan ve onu takip etmeye ve saygı duymaya hevesli Japon entelektüellerin zihnine girdiğinde ilginç bir fenomen ortaya çıkmaktadır.

Batılı otoriter kaynaklar otoriterliği reddettiği için, Batılı otoriter kaynaklara dayanan kendilerinin de otoriterliği eleştirmesi ve reddetmesi gerektiğine inanan Japon entelektüeller, doğrudan Batılı otoriter kaynakların "otoriter inkâr" teorilerini taklit ederek otoriterliği kendileri eleştirmektedir.

Mesele şu ki, Japon entelektüeller otoriter oldukları için otoriterliği, (Batılı) otoriter kaynaklar tarafından ortaya konan otoriter inkar doktrinine doğrudan bir inanç şeklinde inkar ediyorlar. Ya da daha doğrusu, otoriterliği "otoriter bir şekilde" reddetmek. Otoriterliği, otoriterliği sadakatle takip edecek

şekilde reddetmek. Bu açıdan Japonya'da ilginç bir çelişki vardır: "Bir otoriteryen, otoriteryenizmi otoriteryen bir şekilde inkar eder. Buna "otoriterliğin (bir otoriter tarafından) otoriter eleştirisi" olgusu denebilir.

Japon entelektüeller otoriteryanizmi reddederler çünkü Batılı otoriter akademisyenlerin otoriteryanizm eleştirisi dünyanın standart teorisi haline gelmiştir, Japon entelektüeller ise aslında Batılı otoriter kaynakların görüşlerini takip eden otoriteryenlerdir.

Japon entelektüeller Batılı otoriter akademisyenlerin söylediklerine ya da Batı akademisinin ana akım teorisine doğru teori olarak inanmaktadır. Onları öğrenmek ve taklit etmek, mümkün olan en kısa sürede Japonya'ya tanıtmak ve bu teoriler konusunda Japonya'nın önde gelen uzmanları olarak tanınmak ve saygı görmek için çok çalışırlar. Batılı yetkili kaynakların teorileri genellikle ders kitaplarında ve diğer yayınlarda yaygın olarak yayınlanır, bu nedenle yerleşik teoriler olarak kabul edilirler. Eğer bir Japon, Batılı otoritelerin teorisine (Batı'da yaygın olarak bilinen bir teori ya da eğilim) aykırı bir teori önerirse ya da Batılı otoritelerin teorisini eleştirirse, o Japon muhtemelen şöyle diyecektir: "Sen kim olduğunu sanıyorsun da Batı'daki otoriter bir öğretmene meydan okuyorsun? Ne yaptığın hakkında hiçbir fikrin yok. Bunu görmezden geliyorlar ve "Otoriter bir öğretmene meydan okumaya hakkın yok" diyerek ayak sürüyorlar. Bu Japon entelektüellerinin "otoriter" tavrıdır ve gayet normaldir.

Ancak, bu şekilde dalga geçtikleri mevcut Batılı teorileri eleştiren bir Japon teorisi Batılı akademik çevrelerde kabul gördüğünde, Japon entelektüeller ilginç bir şekilde davranırlar. Başka bir deyişle, eski tutumlarını değiştirmekte ve alay ettikleri Japon teorisini övmekte acele ediyorlar. Dalga geçtiği ve görmezden geldiği Japon yurttaşını "büyük öğretmen" konumuna yükseltiyor ve onun izinden gitmeye çabalıyor. Bunun bir uzantısı olarak, bir zamanlar alay ettikleri Japonlarla gurur duymaya başlarlar, çünkü dünyanın Japon meslektaşlarını tanıdığına inanırlar. Onlara göre "dünya" elbette "gelişmiş, otoriter Batı "dır. Ne zaman bir Japon Nobel Ödülü alsa, sadece entelektüeller değil, genel halk da heyecan ve hayranlık içinde olur. Ödülü kazanmadan önce insanlar onunla "f***ing herif" diye dalga geçerlerdi (Reona Esaki ve Junichi Nishizawa'nın kitaplarından bu konuda daha fazla bilgi edinebilirsiniz.)).

Şu andan itibaren, Batı akademik camiasına aykırı bir teori sunacak olan Japonların, teorilerini Batı akademik camiasına sunmadan önce ilgili Japonlara açıklamalarının ve tepkilerini kaydetmelerinin iyi bir fikir olacağını düşünüyorum. (Eminim birçoğu böyle bir teorinin yeterince iyi olmadığını savunacaktır. Teorinizi Batılı akademik çevrelere sunduğunuzda ve onlar tarafından kabul edildiğinde, sadece Japon halkının teoriniz kabul edilmeden önce ve kabul edildikten sonra farklı tepkiler vereceğini bilmekle kalmayacak, aynı zamanda Japon halkının Batı'da kabul edilen teoriyi reddettiğine dair elinizde kesin bir kanıt olacak ve tepkilerini kaydedebileceksiniz. Bu, Japon yetkilinin elinde bir zayıflık olduğu anlamına geliyordu. Eğer Japon yetkili önde gelen bir üniversitede profesörse, bu çok etkili bir pazarlık kozu olabilir.

Japonlar merkezi hükümet gibi "yukarıdakilere" karşı zayıftır ve itaatkar olmaya çalışırlar. Ancak Japonlar için Batı (özellikle ABD), merkezi hükümetten bile daha ileri giden bir "süper oyaji "dir. Bu nedenle, merkezi hükümetteki yetkililer de dahil olmak üzere Japon halkı Batı'daki tüm önemli teori ve hareketlere tapmakta ve inanmaktadır. Alternatif olarak, Batı'ya meraklı Japonlar sık sık Japon hükümetini, yani "üst düzey yöneticileri" Batı'nın temel fikirlerine atıfta bulunarak eleştirmektedir. ("Batı'da zaten böyle ama Japonya hala böyle. Japon hükümeti iyi değil.). Ama aslında bu genellikle Batı'ya tapan bir otoriterlik biçimidir. Sanki "Süper Ojo'nun (Batı)" otoritesi "Ojo'yu (Japon hükümeti)" kontrol ediyor gibidir.

Bu otoriterlik ıslak, kadın egemen bir düşünce biçimidir: "Herkesin toplandığı otorite kaynaklarının ana akımına ait olmak istiyorum ve ışığın parladığı ve kendimi iyi hissedebileceğim büyük oyuncuların güvenliğinde kalmak istiyorum.

Sorun şu ki, bu Batı'ya tapan, ıslak otoriterler ile kuru, kökten Batılı fikirlere sahip olanlar arasında ayrım yapmak zor. Her ikisi de otoriterliği ve ıslak tutumları eleştiriyor, bu yüzden görünüşte ayırt edilemiyorlar. Islak otoriter taraf da otoriterliği reddeden doktrine inanır ve otoriter olduklarını asla kabul etmezler çünkü otoriter olduklarını kabul etmek "Batılı (yani otoriterliğe karşı ve kuru) = birinci sınıf" derecelendirmeleriyle aynı seviyeye düşmek anlamına gelir. Batılı, kuru olanı, psikolojik testlerde ve benzerlerinde bile

her ikisine de eşit derecede uygun olan olarak seçerler. İkisini bir şekilde birbirinden ayırmak gerekir ve bu gelecekte ele alınması gereken bir konudur.

2. Japonya'da otorite kaynaklarının varlığı

Japon akademisyenler genellikle Batılı teorilerin ve onların yorumlarının ölü kopyaları haline gelmekte, ufak tefek iyileştirmeler yapmaktadırlar. Bu durumda, Batılı teorilerle oynamak, birbirlerinden farklı şeyler söyleyen birden fazla Batılı akademisyeni uzlaştırmaya çalışmaktır.

Batılı akademisyenlerin teorisi bir bireyin teorisidir, yanlış olabilir ve aşılması gerekir, ancak Japon akademisyenler bu konuda yeterli perspektife veya farkındalığa sahip değildir. Kısacası, Japon akademisyenler ana akım Batılı teorilere eleştirmeden tapınma, inanma, kabul etme ve "yükseklerin teorisi" veya "Büyük Öğretmenin teorisi" olarak benimseme eğilimindedir.

Japon akademisyenler, mevcut Batılı teorileri yıkmak ve bunların üstesinden gelecek bir teori ortaya koymak için kendi iç girişimlerini inkar etme eğilimindedirler ve yetkili kaynaklar olarak gördükleri ana akım Batılı teorileri eleştirmelerine izin vermezler.

Bu olgunun nedeni, Japonya'daki yetkili akademisyenlerin söz konusu ana akım Batılı teorilere olan güvenidir. Bu güvenin, daha doğrusu güvenme zorunluluğunun nedeni, Japon otoritelerinin kendi başlarına Batılı teoriler gibi kuru, yenilikçi, şaşırtıcı ve büyük ölçekli teoriler üretememeleridir.

Üretememelerinin nedeni, bu Japon yetkililerin özünde her şeyden çok gururlarının olması, söylentilere karşı savunmasız olmaları, girişimde bulunup başarısız olmaktan ve kendilerine gülünmesinden korkmaları, bu nedenle de başlarını eğip güvenli, yavan, yerleşik keşifler, teknolojiler vb. üzerinde durmalarıdır. Ustalaşarak ve bilgili hale gelerek, emsal ve geleneğin yaşayan bir örneği haline gelirler ve her şeyi bildiklerini ve yetenekli öğretmenler ve selefler olduklarını söyleyerek herkesin saygısını kazanmaya çalışırlar ve etraflarındaki insanları deneyimsiz gençler gibi göstererek ve

kadın egemen, gerici ve gerici olan kıdemlilik rüzgarını estirerek hakim olmaya çalışırlar ve yine de insanların önündedirler Bunun nedeni, gösteriş yapma ve büyük görünmeye çalışma ruhuna sahip olmalarıdır.

Japon akademisyenler kural olarak üniversiteleriyle, hocalarıyla ve öğrencileriyle, üstleriyle ve astlarıyla olan ilişkilerine dayanan ahbap çavuş grupları içinde yaşarlar. Benzer fikirlere sahip öğrencilerin oluşturduğu akademik klikler ve hizipler her zamanki gibi yaygındır ve bu kliklerin önde gelen isimleri (profesörler ve kıdemliler) Japonya'da otorite figürleri olarak diğer üyeleri gözeten kişilerdir.

Kısacası, Japon akademisyenler ebeveyn otorite kaynakları ile hiyerarşik ilişkilere dayanan ıslak kayırmacı veya sözde aile grupları içinde yaşamaktadır. Bu gruplar, ebeveynler ve çocuklardan ve hiyerarşik ilişkilerden oluşan bir tür "keiretsu" (keiretsu) olarak görülebilir. Japon akademisyenler, akademik bir görev alabilmek ve yaşayabilmek için bir tür etkili otorite grubuna dahil olmak zorundadır. Eğer itaatsizlik ederlerse, akademik görevlerinden mahrum bırakılırlar ya da soyun dışına gönderilirler ve hayatta kalamazlar.

Japon akademisyenler kendi güvenlikleri ve kendilerini koruma konusunda çok hassastırlar. Güvenlikleri, mevcut otorite figürlerinin eleştirilmesiyle tehdit altındadır. Onları eleştirerek, eylemleri nedeniyle yetkililer tarafından eleştirilme ve Japonya'da dışlanma riskiyle karşı karşıya kalırlar. Kısacası, şu anda içinde bulundukları otorite kaynakları grubundan dışlanacaklarından ve bu gerçekleşirse izole olacaklarından ve hayatta kalamayacaklarından korkuyorlar, bu yüzden eleştirmiyorlar.

Japon akademisyenler, ait oldukları otorite kaynaklarına meydan okumayı veya karşı çıkmayı zor buluyor. Japon akademik çevrelerindeki durum, Japon otorite kaynaklarının Batılı teorileri ölü kopya ettiği ve bu durumun otorite kaynakları ile onların öğrencileri ve küçük öğrencileri arasındaki ilişkinin yanı sıra öğretmenler ve öğrenciler arasındaki ilişki yoluyla otorite kaynakları ailesi içinde nesilden nesile aktarıldığı yönündedir.

Japon akademik çevrelerinde otorite kaynaklarının teorilerine karşı çıkmak imkansızdır çünkü onlara karşı çıkarsanız personel açısından

cezalandırılırsınız. Başka bir deyişle, itaatsizlik ederseniz, size akademik bir görev tahsis edilmez ve bir akademisyen olarak hayatta kalmanız mümkün olmaz.

Japon akademisyenler tüm zamanlarını Batılı teorinin ölü bir kopyasını geliştirerek, değiştirerek ya da diğer otoriter teorilerle karşılaştırarak geçirirler. Batılı teorileri en ince ayrıntısına kadar deşifre etmek ve yorumlamak için çok çalışırlar ki bu İncil'i veya Sutra'ları deşifre etmeye çalışmak gibidir. Kısacası, Batılı teoriler kutsal kitapların yetkili metinleri olarak kabul edilir.

Bunun nedeni, Japonya'daki akademik kadroları kontrol eden sömürge üniversitelerindeki profesörlerin/otoriterlerin bu Batılı teorileri ölü kopya etmeleri ve Japon akademisyenlerin de onlara bağlılıklarını göstermek için onları örnek almalarıdır.

Kısacası, Japon akademisyenler için makalelerindeki ve diğer yayınlarındaki teorileri ve argümanları, ait oldukları otorite kaynaklarına sadık olup olmadıklarını belirlemek için bir basamaktır. Japon akademisyenler için, otorite kaynaklarının temelde otorite kaynaklarıyla aynı olup olmadığını veya otorite kaynaklarından aynı argümanları miras alıp almadıklarını belirlemek önemlidir, ancak makalelerinde yaptıkları argümanlar ikincil öneme sahiptir.

Japon akademisyenler için, Batılı otorite kaynaklarının ve onlara dayanan ve onları kopyalamaya çalışan öğretmenleri ve seleflerinin savundukları mutlak öneme sahiptir.

Bir Japon akademisyenin makalesinin içeriğinin Batılı bir otorite kaynağının ölü bir kopyası ya da onun üzerinde küçük bir iyileştirme olması, onun başta otorite kaynakları olmak üzere bir grup Japon akademisyenin üyesi olduğunun kanıtıdır. Makalesinin üslubu, otorite kaynaklara sadık olduğunu ve onlar tarafından korunduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, küçük içerik farklılıkları nedeniyle farklı fraksiyonlar vardır.

3. Kadın egemen otoriteryanizm.

Japonların otoriterliği bazı açılardan kadınların üstünlüğü ile karakterize edilir.

Kendini koruma duygusu ve kaçınılmazlık ilkesi ile bağlantılıdır; otoriteye yaslanarak kişinin kendi güvenliği korunur ve herhangi bir aşırılık olmadan yaşayabilir.

Aynı zamanda ana akımla bir birlik duygusu arama fikriyle de ilgilidir; ana akımla birlikte değilseniz yalnız ve ıssızsınızdır.

Ya da daha büyük birine yaslanma, şımartılma ve bir başkasına bağımlı olma arzusuyla, bir rica zihniyetiyle ilgilidir.

Otoriter bir şeyle birleşmiş hissetmenin bir yönü de vardır, bu da manevi omurganızı destekleyebileceğinizi hissetmenizi sağlar, bu da sizi daha büyük hissettirir ve ilk kez toplum içinde konuşma cesareti verir.

Erkekler söz konusu olduğunda, mevcut teorileri parçalamaya veya ezmeye ve bunun yerine kendi teorilerini tohumlamaya çalışırlar. Otoriteye meydan okumaya ve onu ezmeye, özgür olmaya ve bazı durumlarda kendilerini yeni otorite figürü haline getirmeye ve başkalarının kendilerini dinlemesini sağlamaya çalışırlar.

Buna karşılık kadınlar, mevcut otorite figürüne itaat ederek onu takip etmeyi ve otorite figürünü olduğu gibi, sadakatle takip etmeyi amaçlarlar. Kısacası, ait oldukları ailenin otorite kaynaklarına karşı çıkmaya değil, mevcut otorite kaynaklarının teorilerini olduğu gibi devralmaya çalışırlar.

Bu bakımdan, Japon akademisyenlerin benimsediği tutum, açıkça savunucu taraftaki cinsiyetin tutumudur ve kadın hakimiyetindedir.

4. islak, anaç otoriterlik ile kuru, paternalist otoriterlik arasindaki ayrim

Batı'da geleneksel olarak otoriterlik olarak tanımlanan Alman otoriterlik tanımı ile yukarıda açıklanan Japon otoriterliği, aynı otoriterlik terimini kullanmalarına rağmen içerik olarak çok farklı kabul edilmektedir.

Alman otoriteryanizmi, hiyerarşik bir emir-komuta ve itaat ilişkileri zinciri olarak görülebilir. Kısacası, hiyerarşik emir komuta zinciri sıkı, kesin ve mekanik bir şekilde takip edilir; üstün emirleri ast için mutlaktır ve bunlara mümkün olduğunca sadakatle bağlı kalmak zihinlerinde bir öz-amaç haline gelmiştir. Onlar için talimatların ve kuralların en üstten en alta kadar eksiksiz ve doğrudan olması hem emri veren hem de itaat eden için bir zevktir.

Bu tutum, üstlerin astları küçümseyen gözlerle, kendi hedeflerine ulaşmak için birer araç olarak gördükleri bir tutumdur. Bu aynı zamanda üstler tarafından belirlenen dogmaların, geleneklerin ve biçimlerin yukarıdan aşağıya mekanik ve kesin bir şekilde mutlak öğretiler olarak köktenci bir şekilde aşağıya doğru nüfuz etmeyi amaçladığı anlamına gelir. Bir bütün olarak toplum, dev bir aygıt mekanizması gibi, büyük bir öğretici aktarım, bir makine, üstünlük için bir dişli aygıt olarak görülür.

Bu, Hıristiyanlığın Baba Tanrı köktenciliğiyle uyumlu, erkek egemen, paternalist ve kuru bir otoriteryanizmdir ve Alman otoriteryanizmi kuru otoriteryanizm, paternalist ve paternalist otoriteryanizm olarak adlandırılabilir.

Japon otoriteryanizmi ise kendini koruma, kişisel güvenlik ve kendini ana akımın bir üyesi haline getirerek birlik olma arzusundan kaynaklanır. Kısacası, otoriter kaynaklar tarafından yönetilen ıslak bir çemberin veya grubun parçası olmak ve bu çemberin veya grubun bir üyesi olmak isterler. Otorite kaynakları grubunun bir üyesi olarak, otorite kaynakları çemberinin bir üyesi olmak ve onların ayrıcalıklı muamelesinin sıcaklığından yararlanmak ister. Otorite kaynaklarının güvenliklerini garanti etmelerini ve kendilerini korumalarını isterler ve talepkar ruhlarını ve hoşgörülerini tatmin etmek isterler.

Otorite kaynaklarının başkanlık ettiği çemberin dışında olduğunuzda, kişisel güvenliğiniz garanti altında değildir. Otorite figürünün tavsiyelerine uyarak güvenliklerini güvence altına almak için güçlü bir arzu duyarlar.

Otorite kaynaklarının grubuna katılarak, bağlanarak ve bize katılarak, özel bir birlik duygusunu garanti altına alırlar ve kendilerini sıcak bir sözde aile grubundaymış gibi hissederler.

Bu durumda otoriter kas anaç, ıslak bir varlık olarak ortaya çıkar ve Japonların anneye, büyük sıcak olana dahil olma ve birbirleriyle birlik duygusuna sahip olma arzusunu tatmin etmesi açısından Japon otoriteryanizmi ıslak otoriteryanizm, anaç ve anaç otoriteryanizm olarak adlandırılabilir.

Geleneksel olarak, bu iki otoriterlik türü Japonya'da kafa karıştırıcı bir şekilde kullanılmış ve aralarında herhangi bir ayrım yapılmamıştır. Daha doğrusu, otoriterlik terimi bugün Japonya'da hala sadece Almanlar örneğinde olduğu gibi kuru paternalist otoriterliğe atıfta bulunmak için kullanılmakta ve ıslak anne otoriterliği üzerinde yeterince düşünülmemektedir. Şu andan itibaren, bunların ayrı ayrı şeyler olarak görülmesi gerekmektedir.

5. otoriterlik ve gurur üzerine

Otoriterler genellikle gururludur. Otoriter olmak istemelerinin nedeni kendilerini yüksekte konumlandırma arzularıyla ilgilidir. Otoriterliğin bir başka belirtisi de evlilik randevusunda kişinin eğitim ve nitelikleri açısından kendini yüceltme arzusudur.

Japonlar dünyanın en iyisi olarak anılmak, en iyi uluslar arasına girmek, diğer Asya ülkelerine tepeden bakmak ve tıpkı Batı'da olduğu gibi fark yaratmak için çok çalışmışlardır. Japonların en üst kademede yer alma arzusu otoriterlik olarak da adlandırılabilir, çünkü birinci sınıf bir itibarla birlikte gelen yüksek otoriteyi arzulamaktadırlar.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

Erkek ve Kadın

Hangi kişilik daha ıslaktır (veya daha kurudur), erkek mi kadın mı?

Kişilik ve tutumların kuru/ıslak olmasına ilişkin bulgular, kadın ve erkek arasındaki davranış kalıplarındaki cinsiyet farklılıklarına ilişkin mevcut teorilerle karşılaştırılmış ve bir tabloda özetlenmiştir. Sonuçlar aşağıdaki gibidir: "kadın baskınlığı" = "ıslak" ve "erkek baskınlığı" = "kuru".
Ayrıca, sağdaki veya soldaki maddelerden hangisinin daha "kadınsı" olduğunu belirlemek için kuru/ıslak anket maddelerinden bazılarının çevrimiçi anket sonuçlarını da özetledik. Sonuçlar "kadınsı" = "ıslak" olduğunu gösterdi.
Ayrıca bazı anket maddelerini psikolojik testlere dönüştürdük ve sonuçları analiz ettik. Bu durumda, yanıt eğilimlerinde çok fazla cinsiyet farkı görülmedi.

Bir sonraki bölümde, erkekler ve kadınlar arasındaki kişilerarası davranışsal yönlerdeki cinsiyet farklılıkları ıslak ve kuru boyutlar açısından açıklanmaktadır.

(Yukarıdaki içerikle ilgili daha fazla ayrıntı için Kaynaklar bölümüne bakınız).

Davranışın Islaklığı ve Biyolojik Değeri (Özet Tablo)

Tablo 52

(c)1999-2000 İlk yayın

Kuru Islaklık ve Toplumsal Cinsiyet İlişkileri

2003.3-2005.3 İlk yayınlanma

Kadın ve erkeğin cinsel çekim yoluyla birbirlerine ilgi duydukları bir kadın-erkek ilişkisinin, karşılıklı yakınlık ve çekim içinde olmaları bakımından ıslak olduğu söylenebilir.

Islak kişilerarası ilişkiler karşılıklı yakınlık ve çekime yönelik olarak görülebilir, ancak bu bulguyu erkekler ve kadınlar arasındaki ilişkiye uygularsak, genetik olarak birbirlerine çekilmek üzere belirlenmiş herhangi bir erkek-kadın ilişkisinin esasen ıslak olduğunu söyleyebiliriz.

İlk olarak, kadın ve erkek heteroseksüeller birbirlerinden etkilenir, birbirlerine cinsel olarak ilgi duyar ve birbirleriyle yakınlaşmaya ve birbirlerini sevmeye çalışırlar. Dolayısıyla, romantik bir ilişkiye girmek, birbirlerini çekmeye ve birbirlerine bağlanmaya yönelik olduğu için ıslaktır.

Heteroseksüel ilişkiler de, evli çiftlerde olduğu gibi, diğer kişide kendilerinde olmayan nitelikleri ve yetenekleri keşfetmeye ve karşılıklı bağımlı bir ilişkiye girmeye yöneliktir. Bu nedenle, birbirlerine yaslanmaya ve bağımlı olmaya yönelik olma noktasında ıslaktır.

Dahası, bir erkek ve bir kadın arasındaki romantik ilişkinin ortasında, seks ve üreme çalışması kaçınılmazdır. Seksin başlangıcı ten tene teması, okşamaları ve birbirleriyle teması gerektirir, bu da ıslak bir his verir. Ayrıca, öpüşme ağızların birbirine bağlanması ve birleşmesidir ve gerçek seks cinsel organların birbirine bağlanması ve birleşmesidir ve bu tür karşılıklı birleşmeye yönelik bu tür eylemler ıslaktır. Ayrıca öpüşme sırasında tükürük, cinsel ilişki sırasında meni ve seks sırasında salgılanan aşk suları yapışkan mukustur ve bu açıdan da karşılıklı yapışma noktasının ıslaklığıyla bağlantılıdır. Seksin doruk noktası da büyük ölçüde diğer kişiyle birlik duygusuna dayanır ve diğer kişiyle birliğe ve kaynaşmaya değer veren ıslak bir kişilerarası ilişkiyle ilgilidir.

Buna ek olarak, evlilik yoluyla, bir erkek ve bir kadın birbirleriyle birlik duygusu içinde ortak bir hane yönetmeye başlarlar ve bu tür evliliklerin karşılıklı birliğe ve ortak ve kolektif bir doğaya sahip olduğu söylenebilir, bunların hepsi de ıslak kişilerarası ilişkilerle bağlantılıdır.

Aşkın, Evliliğin ve Seksin Doğası ve Islaklığı

2006.01-2006.07İlk yayınlanma

Aşk ve evliliğin ıslak olduğu söylenebilir, çünkü düğünlerde "kesmek" ve "ayrılmak" gibi kelimelerin NG kelimeleri olmasının gösterdiği gibi, erkekleri ve kadınları birbirleriyle birleştirmeyi ve bütünleştirmeyi amaçlamaktadırlar.

Aşk ıslaktır, çünkü belirli bir erkek ve kadın arasındaki psikolojik ilişki

samimi olmayı, birbirine bağlanmayı, cinsiyetle birleşmeyi vb. amaçlar.

Bir kişi romantik bir ilişkiye girdiğinde, kuru ve umursamaz bir tavır yerine sık sık e-posta alışverişi, ziyaret ve sosyalleşme gibi kişilerarası ilişkinin daha ıslak hale geldiği söylenebilir.

Romantik ilişkilerin istikrarlı ve kalıcı hale geldiği ve her iki tarafın da eş ilişkisine girdiği ve çocuk yapmak için çok çalıştığı evlilik de, amacın karşılıklı ilişkide uzun vadeli, istikrarlı bir birliktelik ve bütünlük elde etmek olması nedeniyle ıslaktır.
Örneğin, bir düğün töreninde "ayrılmak" veya "kesmek" derseniz, bunun kötü bir alamet olduğu söylenir ve kötü şans kelimesi olarak kabul edilir.

Bu durumda hem "ayrılmak" hem de "kesmek" kuruluğu ifade eden sözcükler olmalıdır.

Çocuk yapma süreci olan seks, kadın ve erkeğin cinsel organlarını birbirlerinin mukusuyla kenetleyerek birleşmeleri ve birlikte orgazm olmaları anlamında da ıslaktır.

Ayrıca, erkeğin gönderdiği spermin, kendisini döllemek üzere kabul eden kadının yumurtasına kenetlenmesi de birleşmeye ve birleşmeye neden olduğu için ıslaktır.

Evlilikten ve cinsel ilişkiden doğan bir çocuk için en önemli şey, anne ve babanın birbirleriyle iyi geçinmeleri, psikolojik olarak bir arada ve uyum içinde olmalarıdır.

Bu bağlamda, aşkın ve evliliğin özü kadın ve erkeğin ıslak birlikteliğidir.

İlk olarak 2006 yılında yayınlanmıştır

Japon Erkeklerinin Özgürleşmesi (Japon Kadın Çalışmaları ve Feminizm Eleştirisi)

2000/07 - İlk kez yayınlandı.

Kişilik ve tutumların kuru/ıslak olmasına ilişkin bulgular, Japon ulusal karakteri ve kadınların davranış kalıplarıyla eşleştirilmiş ve "Japon = ıslak = kadın egemenliği" arasındaki korelasyon elde edilmiştir. Bu bulgu, Japonya'nın kadınların gücünün erkeklerden daha fazla olduğu erkek egemen bir toplum olduğu ve Japon toplumunda ezilen ve özgürleşmesi hedeflenen tarafın erkekler olduğu yönündeki yaygın görüşle doğrudan çelişmektedir.

Daha fazla bilgi için lütfen yazarın "Japon Erkek Özgürleşmesi" konulu çalışmasına bakınız.

Hem Kuru Yolda Hem de Islak Yolda Zorunluluk ve Cinsiyet Farklılıkları

Kasım 2009 İlk yayın tarihi.

İnsanın, insanlığın hayatta kalabilmesi için erkeklerin gidebileceği kuru bir yol, kadınların gidebileceği ıslak bir yol olması gerektiğini söylüyor.

İnsanın, insanlığın hayatta kalması için.

- Islak = sıvı yol = kadın.
Kuru = gaz yolu = erkek

İki yoldan birine sahip olmak yeterli değildir, ancak her ikisi de hayatta kalmak için gereklidir. İnsan evriminin bir sonucu olarak kadın ve erkeklerin farklılaşması ve birbirini tamamlayan zıt kuru ve ıslak kişiliklere sahip olması bunun kanıtıdır.
Gerektiğinde bunları farklı şekillerde kullanmak gerekir.
Erkekler ve kadınlar arasındaki cinsiyet farklılıklarının gerekli olmasının gerçek nedeni budur.

Erkekler, kadınlar ve sosyal nem

Kasım 2009 İlk yayın tarihi.

İnsan toplumunda erkeklerin toplumsal nem alıcı, kadınların ise nemlendirici rolünü oynadığını belirtiyor.

Erkekler toplumu kuru hale getiren sosyal nem alıcı rolünü oynarlar.

Kadınlar ise toplumu nemli hale getiren sosyal nemlendirici rolünü oynarlar.

Diğer

Anketler için Web Kullanımı

(c)2001.2 İlk yayınlanma

Web tabanlı anketler, kuru ve ıslak davranış kalıplarının aydınlatılmasında önemli bir rol oynamıştır. Web tabanlı anketlerin gelecekte giderek daha popüler hale gelmesi beklenmektedir. Anketler için web kullanımının avantaj ve dezavantajlarının yanı sıra bu teknolojinin bilgi birikimi ve gelecek beklentilerini özetledik.

Bu sayfada, psikoloji ve sosyolojide anketler için web kullanımının avantaj ve dezavantajlarının yanı sıra bu teknolojinin bilgi birikimi ve gelecek beklentileri kısaca özetlenmektedir.

1.
(Ekipman)
Bir anket sayfası açarak ve bunu arama motorlarına vb. kaydederek çok sayıda katılımcı toplayabilirsiniz.
Kağıtsızdır ve postalama için zaman ve masraf gerektirmez. Fiziksel kısıtlamalardan uzaktır.
Düşük bir bütçeyle yapılabilir. Baskı, postalama, kodlama veya yarı zamanlı işçi çalıştırmak için ödeme yapmamız gerekmez. Ücretsiz bir web sitesi hizmeti kullanabilirsiniz.
Anketi ağa bağlı olan herhangi bir kişiye cevaplayabilirsiniz.

Anketi ağdaki herhangi birine cevaplayabilirsiniz.
Sonuçları kodlamaya gerek yoktur. Anket sonuçlarını kodlamaya gerek yoktur. Yanıt sonuçlarını hemen çevrimiçi veri olarak kullanabilirsiniz.
Yanıtları kabul eden CGI programında küçük bir değişiklik yaparak tüm

yanıtlar için eksiklikleri ve uygunsuz girişleri otomatik olarak kontrol edebiliriz.
Koşullu sorulara verilen yanıtları otomatikleştirebilirsiniz. CGI programını değiştirerek, "Bu soruyu yalnızca "hayır" sorusuna "evet" yanıtı verenler yanıtlayabilir." gibi koşullu sorulara otomatik olarak yanıt vermeyi mümkün kılabiliriz. Soru oluşturma ve cevap kabul CGI'sına birkaç değişiklik ekleyerek, sistem katılımcıyı otomatik olarak uygun soru maddesine yönlendirebilir, örneğin "Sadece hayır sorusuna "evet" cevabı verenler. ○ sorusuna evet cevabı verenler, lütfen bu soruyu cevaplayın.
Cevaplar katılımcılar için interaktif ve eğlencelidir. Sorulara verilen yanıtların katılımcılar için interaktif ve eğlenceli olması.
Yanıtların yönetilebilmesi ve ağın herhangi bir yerinden değiştirilebilmesi veya yeni sorular oluşturulabilmesi büyük bir avantajdır.

(Analitik yönler)
Basit bir yanıt analizi CGI programı oluşturarak, analiz sayfasına erişip yeniden yükleyerek o noktaya kadar olan verilerin toplam sonuçlarını hemen özetleyebilirsiniz. Herhangi bir zamanda yanıtların durumu (yanıt verenlerin sayısı, yanıt verenlerin nitelikleri, yanıtların içeriği, vb.) Özellikle, kaç kişinin yanıt verdiği, cinsiyet ve yaş gibi özelliklerin dağılımı, yanıtların içeriği ve eğilimleri, vb. tek seferde görülebilir. (örneğin, yanıt verenlerin sayısı, cinsiyet ve yaş gibi özelliklerin dağılımı, yanıtların içeriği ve eğilimleri vb. tek seferde anında bilinebilir.
Toplu sonuçların istatistiksel testini gerçekleştiren CGI programı nispeten kolay bir şekilde oluşturulabildiğinden, analiz için CGI program sayfasına erişir erişmez hangi anket maddelerinin önemli farklılıklar gösterdiğini veya önemli farklılıklar gösterme sürecinde olduğunu bulmak kolaydır. Ne tür sonuçlar elde edeceğinizi öğrenmek için verileri istatistiksel analiz yazılımına girip analiz komutunu seçene kadar beklemenize gerek yoktur.

2.
Anketin web sayfasını açan sunucu çalışmıyorsa, anket hiç yapılamayacaktır.
Yanıt verileri elektronik olduğundan, yanıtların yinelenen zamanlaması nedeniyle kolayca kaybolabilir. Yanıt verilerinin bir yedeğini tutmazsanız,

veriler bir kerede binlerce siparişte kaybolacak ve baştan başlamak zorunda kalacaksınız.
CGI programları oluşturma becerisi (perl dilinde programlama vb.) gereklidir. Ancak, şirketler için karmaşık çözümlerle karşılaştırıldığında, bu beceriler ilkel düzeyde yeterlidir ve öğrenmek için fazla zaman ve çaba gerektirmez.

3.
Web tabanlı bir anket, rastgele örnekleme olmasa bile, ülkenin her yerinden dünyanın her yerine kadar belirsiz sayıda yanıt verecektir. Bu bağlamda, yanıt verenlerin değişkenliğini, çeşitliliğini ve ilgisizliğini sağlamak mümkün olmalıdır.
Geleneksel anlamlı örnekleme yönteminde olduğu gibi rastgele örneklemenin olmadığı durumlarda, anket sonuçlarından istatistiksel olarak benzer bir şekilde bir nüfus rakamı çıkaramamak gibi bir dezavantaj söz konusudur. Bununla birlikte, sonuçların rastgele örneklemenin sonuçlarıyla tekrar tekrar karşılaştırılmasıyla, herhangi bir fark yoksa rastgele örneklemeye gerek olmadığı ve bunun da yanıtlayıcıları işe almak için gereken zaman ve çabayı büyük ölçüde azaltacağı anlaşılmaktadır.
Bu durumda, anketin içeriğini önceden duyurarak ve yanıtları talep ederek, belirli bir anketin içeriğiyle ilgilenen yanıtlayıcıları dar bir şekilde çekmek mümkündür. Araştırma teması hakkında ciddi olan katılımcılar, araştırma konusuyla ilgilenenler olarak işaretlenebilir. Katılımcılar, bir arama motoru veya başka yollarla bir sayfaya çekilen belirsiz sayıda kişidir. Bu yöntem, bir derse katılan üniversite öğrencilerine kendi ilgi alanları hakkında yanıt kağıtlarının verildiği geleneksel sosyal psikoloji anketinden çok farklı değildir.
Bu arada, bu sitenin 2000 yılına kadar yaptığı anketlerin tüm sonuçları bu şekilde elde edilmiştir.

4.

Gelecekte, ulusal ve yerel yönetimlerin ikamet kayıtlarını bilgisayar ortamına aktaracağı ve ikamet verilerine e-posta adresleri ekleyerek idari bilgilerin ikamet edenlere iletilmesini ve dağıtılmasını sağlayacağı düşünülmektedir.
E-posta adresi olan ikamet kayıtlarından, hedef kişi rastgele bir e-posta adresi ile seçilir ve yanıt verileri yalnızca çıkarılan hedef kişiden e-posta ile yanıt vermesi istenerek ve hedef sakinden belirlenen anket web sayfasına erişmesi istenerek toplanabilir.
Belediye, sakinlere e-posta adresleri atar ve araştırmacı belediyeden izin alır ve e-posta adreslerini veritabanı defterinden rastgele örnekler, yani belediye sakinlere e-posta adresleri atar.
Uygunsuz anketleri önlemek için, belediyenin anketin amacını gözden geçirmesi arzu edilir. Buna ek olarak, yerel yönetim sakinlerden e-posta adreslerini başka amaçlarla kullanmayacaklarına dair taahhütte bulunmalarını istemelidir. İzin verildiğinde, sakinlerin kayıt veri tabanına erişilir ve isim ve e-posta adresi çiftlerinden rastgele bir örnekleme yapılır. Katılımcıdan belirtilen web anket sayfasına erişmesi ve bir takma ad veya benzeri bir adla yanıt vermesi istenir.
Böyle bir sistem henüz kurulmamıştır, ancak internet gibi bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızla yayılmasıyla yakın gelecekte mümkün olacağı kesindir. Sonuç olarak, web tabanlı anketlerin ana akım haline gelmesi muhtemeldir.

5.

Anketin içeriği ile İnternet'in kullanılıp kullanılmaması arasında bir ilişki yoksa, Web'in bir yanıt yöntemi olarak kullanılmasının sonuçları saptırması beklenmemektedir. Ancak, şu anda (2001'in başları) İnternet, özellikle kırsal alanlarda, yaşlılarda ve düşük gelirli kişilerde geçmişte olduğu kadar yaygınlaşmamıştır. Bu durum özellikle kırsal kesimde, yaşlılarda ve düşük gelirli gruplarda geçerlidir. Dolayısıyla, mevcut koşullar altında sosyal araştırmalar için internet kullanıldığında, araştırma sonuçları bu az gelişmiş grupların görüşlerini yansıtmayabilir. Öte yandan, sosyal eşitsizlikle ilgili olmayan psikolojik ve fizyolojik duyarlılıkla ilgili veri elde etme aracı olarak web'in kullanılmasında bir sorun yoktur.

6.
Çoğu zaman, aynı katılımcı yanıtlarını daha önce verdikten sonra iki veya üç kez gözden geçirecek ve yeniden gönderecektir. Bu tür mükerrer yanıtlarla başa çıkmak için, her yanıtın diğerlerinden ayırt edilebilmesi için katılımcıların e-posta adreslerini ve takma adlarını doldurmalarını sağlayın. Ayrıca, yakın gelecektekine çok benzeyen bir yanıt kalıbı varsa, yanıt verileri otomatik olarak kaydedilmeli ve daha sonra yanıt verileri, bir kişi tarafından birden fazla yanıtlayıcıyı taklit eden yanıltıcı yanıtlara karşı bir önlem olarak sıçratılabilir.
Buna ek olarak, yanıtlar sırasında mükerrer yanıtlayıcı olup olmadığını kontrol ederseniz, birçok yanıt aynı anda üst üste geldiğinde veri dosyası kaybolabilir. Bu nedenle, yanıtlar kaydedilirken, mükerrerlerin düşünmeden yalnızca bir kez veri yazmasına izin verilir. Analiz için ayrı bir CGI programı oluşturularak daha sonra mükerrerlerin kontrol edilmesi ve verilerin benzersiz hale getirilmesi sağlanmalıdır.

Japonca Sözlükte "Kuru-Islak" Tanımı

"Kuru-ıslak" terimi geleneksel olarak ne anlama gelmektedir?
Aşağıda yazarın kendi Japonca sözlüklerinin bir özeti yer almaktadır.
Kojien 4. baskı 1991Iwanami Shoten (Japonca dil sözlüğü)
kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
1 Kuruluk görünümü. Kuru olma durumu.
2 Her şeyi bölüşmüş olmanız. Rasyonel ve gerçekçi, duygusal değil
Acımasız.
Islak.

Kırılgan bir ruh hali. Duygusal olarak kırılgan.
Japonca Dil Sözlüğü 1989Kodansha
kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
1 Kuru görünüm. Kuru olma görünümü.
2 Yani, tatsız ve ilgisiz olma durumu
3 İnce ve kuru olan şey.
4 (alkollü içecekler için) kuruluk.
Islak.
Doğruluk, insanlık vb. konulara takıntılı olma durumu. Duygusal olma durumu.
Daikyusen 1995 Shogakukan
kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
1 Nem yok. Düşük su içeriği. Ve olduğu gibi.
2 Herhangi bir görünüm olmaksızın oldukları gibidirler. Ayrıca, olduğu gibi. Donuk ve tatsız.
2a. Soğuk ve tatsız olmak. Duygusallığa veya insani hislere aldırış etmemek ve rasyonel olarak kopuk olmak. Ayrıca, duygusallık veya insani hislerden etkilenmeden rasyonel olarak kesmek anlamına gelir.
3 Batı likörlerinde olduğu gibi kuruluk.
Islak.
1 Islak veya nemli. Ve bunun yapılış biçimi.
2 Duygusal. İngilizcede "şeylerin olduğu gibi olması" anlamına gelir (İngilizcede "sentimental").
Modern Terminolojinin Temelleri 1997 by Jiyuukokinsha
kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
1 Kuru.
2 Alkol bulunmaması.
3 (Japonca kullanımda) hayata karşı bölünmüş ve doğrusal bir tutum, bir düşünce ve davranış türü.
4 Kuru likör.
Islak.
Söz edilmemiş.
Shinmei Nyugaku Japonca Sözlük Üçüncü Baskı 1981 Sanseido
kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
1-Kuru.
2-1 Kişinin, yaşamın hakim geleneklerini ve duygularını dikkate almadan, işleri kolayca ve bölerek yapma biçimi.
2-2 Tatsızlık. Sıkıcı ve ilgi çekici olmayan.

3-1 Toplantılarda alkollü içecek servisi yapmaktan kaçının
3-2 Tatlandırılmamış batı likörlerini ifade eder.
Islak.
Duygusal olarak kırılgan ve duygusaldır.

(c)1997 İlk yayınlanma tarihi.

Geleneksel bilim sözlüğünde gazlar, sıvılar, moleküller arası kuvvetler vb. tanımları

Geleneksel bilim alanında gazlar, sıvılar, moleküller arası kuvvetler vb. nasıl tanımlanmıştır?
Aşağıda yazarın kendi bilim sözlüklerinin bir özeti yer almaktadır.

Fizik Sözlüğü, gözden geçirilmiş baskı 1992, Baifukan tarafından yayınlanmıştır
sıvı
Makroskopik madde gaz, sıvı veya katı şeklinde bulunur ve gaz gibi kaba bağlı olarak şekil değiştirmekte serbest olması, ancak gazdan farklı olarak hacminin neredeyse sabit olması ile karakterize edilir. Gazda olduğu gibi kabın hava geçirmez şekilde kapatılması gerekli değildir ve sıvıyı sıkıştırmak için gazda olduğundan çok daha yüksek bir basınç gereklidir.
Mikroskobik olarak, bir sıvıyı oluşturan parçacıklar olan moleküller (veya atomlar), etraflarındaki moleküllerden (veya atomlardan) neredeyse sabit bir mesafede hareket ederek birbirlerine güçlü bir kuvvet uygularlar.
Yerel olarak, kısa bir süre için, parçacıkların katı benzeri bir düzen aldığı ve daha sonra başka bir katı benzeri düzen oluşturmak üzere yer değiştirdiği düşünülmektedir. Aslında, kısa bir süre içinde meydana gelen olaylar için sıvı da bir katı gibi davranır.

Gaz
Makroskopik madde gaz, sıvı veya katı formda bulunur, ancak gazın özelliği sadece şeklinin bir kaptan diğerine değişmekte serbest olması değil, aynı zamanda bir kapta hapsedilmediği takdirde hacminin her halükarda genişleyecek olmasıdır. Gazın hacmi küçüldükçe ve sıcaklık yükseldikçe genleşme basıncı artar.
Bir gazın bu özelliği, gazı oluĢturan moleküllerin ya da atomların kinetik enerjilerinin o kadar büyük olmasından kaynaklanır ki, karĢılıklı çekimlerinin üstesinden gelerek neredeyse serbestçe uçabilirler.
Sıradan gazların yanı sıra, örneğin metallerdeki elektrik akımlarının taĢıyıcıları olan elektronlar da aynı anlamda bir gaz oluĢturuyor olarak kabul edilebilir. Bu durumda elektron gazının geniĢlemesi, çekirdeğin elektron üzerinde uyguladığı elektriksel çekim tarafından engellenir.

Tablo_1

İnsanların ve nesnelerin ıslak hareketi = karşılıklı yakınlık (birleşme/füzyon), yerleşme (yerleşim)	Hareket Örüntüsü D" insanların ve nesnelerin kuru hareketi = karşılıklı ayrık, hareket

Üst sayfaya dönün.

Tablo_2

Çalışma Deseni W	Çalışma Deseni D

En üst sayfaya dönün.

Tablo_3

Hukuk.

İnsanlar.
(1) Bir hareket kalıbı D ile karşılaşmak, ona vurmak veya dokunmak. Kuru (Kuru, kuru olmak.) Hareket kalıbı W ile karşılaştığımızda, ona vurduğumuzda veya dokunduğumuzda kuru (kuru) hissederiz.
(2) W hareket kalıbı ile karşılaşıldığında, ona vurulduğunda veya dokunulduğunda, ıslak (ıslak) olarak hissedilir. Bir W hareket kalıbıyla karşılaştığınızda, ona vurduğunuzda veya dokunduğunuzda "ıslak" (wet) hissedersiniz.

Hareket Kalıbı D ve Hareket Kalıbı W, moleküllerin, nesne gruplarının ve insan ilişkilerinin hareketine yaygın olarak uygulanan evrensel kalıplardır.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_4

Analiz perspektifi	Çalışma Deseni W	Çalışma Deseni D
1.	bitişik	ayrık
(1) Yaklaşmak.	Isırmak. Yaklaşmak.	Ayrılmak için. Ayrılmak için.
(2) Bağlantı.	Süreklilik. Bağlı olmak. Yapışmak.	(Bağlantıyı koparmak).
(3) İmplantasyon.	Yapışmak. Yapışmak.	Soyulmak.
(4) Yapışmak.	Yapışmak. Yapışmak.	Ayrılmak için.
(5) Bir araya getirmek.	Toplanmak. Yoğunluk.	Dağılma. Düşük yoğunluk.
(6) Bir.	Birleşmek ve kaynaşmak. Bir olmak.	Ayrık olmak. Birbirinden bağımsız olmak.
(7) Aynı.	Aynı olmak.	Farklı olmak. Farklı bir yolda olmak.
2.	yavaş hız	yüksek hız
(1) Hız	Yavaş ol.	Hızlı olmak.
Örnek olarak.	Sıvı moleküler hareket. Taze yapılmış pirinç kekleri.	Gaz halindeki moleküler hareket. Silika jel taneleri, misketler.

Üst sayfaya geri dönün.

Tablo_5

Analiz perspektifi	Çalışma Deseni W	Çalışma Deseni D
(1) Yaklaşmak.	Isırmak. Yaklaşmak.	Ayrılmak için. Ayrılmak için.
(2) Bağlantı.	Süreklilik. Bağlı olmak. Yapışmak.	(Bağlantıyı koparmak).
(3) İmplantasyon.	Yapışmak. Yapışmak.	Soyulmak.
(4) Yapışmak.	Yapışmak. Yapışmak.	Ayrılmak için.
(5) Bir araya getirmek.	Toplanmak. Yoğunluk.	Dağılma. Düşük yoğunluk.
(6) Bir.	Birleşmek ve kaynaşmak. Bir olmak.	Ayrık olmak. Birbirinden bağımsız olmak.
(7) Aynı.	Aynı olmak.	Farklı olmak. Farklı bir yolda olmak.
(8) Hız	Yavaş ol.	Hızlı olmak.
Örnek olarak.	Sıvı moleküler hareket.	Gaz halindeki moleküler hareket.

	Taze yapılmış pirinç kekleri.	Silika jel taneleri, misketler.

Üst sayfaya geri dönün.

Tablo_6

Sıvı moleküller (ıslak) = Hareket modeli W	Gaz molekülleri (kuru) = Operasyon modeli D
kolektivizm	bireycilik
kısıtlamacılık	liberalizm
Gizlilik Karşıtı	Mahremiyete saygı
I...	I...

Üst sayfaya dönün.

Tablo_7

	Islak (sıvı)	**Kuru (gaz)**
[A]	**[Yakınlık Odaklı]**	
[A1]	**Diğer parçacıklarla konum belirleme ve paylaşma**	
[A1.1]	Kolektivizm Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.	Bireycilik. Birbirine yaklaşmadan bağımsız ve ayrı hareket etmeye çalışmak.
[A1.2]	Kalabalık yönelim Birbirinin küçük bir alanına kalabalıklaşma.	Geniş alan dağıtım yönelimi Birbirinden geniş bir alana dağılmıştır.
[A1.3]	Tekdüzelik (homojenlik) yönelim. Konum olarak birbirine yakın ve aynı olma (tekdüzelik).	Çeşitliliğe saygı (heterojen yönelim). Birbirlerinden değişken bir şekilde ayrı konumlanmaları.
[A1.4]	Tonal Oryantasyon Varoluş içindeki konumlarını birbirleriyle hizalamaya çalışmak.	Antituning yönelim. Varoluştaki konumlarını birbirleriyle hizalamaya çalışmayın.
[A1.5]	Ana akım yönelimi (otoriterlik) Kişinin varoluştaki konumu hakkında ana akım bir noktaya ulaşmaya çalışmak.	Ana akım olmayan yönelim (anti-otoriterlik) Birinin varoluş pozisyonunda azınlıkta kalmaya istekli olmak.
[A2]	**Diğer parçacıklarla ilişkilerin inşası**	
[A2.1]	İlişki Odaklı Başka bir parçacığa gitmeye çalışmak.	İlişkisel olmayan yönelim Başka parçacıkların olmadığı uzaya gitmeye çalışmak.
[A2.2]	İlişkisel Yönelim Diğer parçacıklarla bir bağa sahip olmak.	İlişki Dışı Yönelim Diğer parçacıklarla hiçbir bağı olmamak. (Bağları kesmek için.)
[A3]	**Hareket Özgürlüğü.**	
[A3.1]	[A3.1]	Liberalizm.

	Birbirleri arasında işleyen çekim kuvveti tarafından bağlanmış ve özgürce hareket edemeyen.	Birbirlerine karşı herhangi bir çekim olmadan serbestçe hareket edebilirler.
[A4]	**Hareketin kendi kaderini tayin etmesi.**	
[A4.1]	Birbirine Bağlı Yönelim Aralarında etkili olan çekim ile birbirlerine bağımlılık. (Birbirlerine yaslanmak.)	Bağımsızlık (kendine güven) odaklı. Aralarında çekim olmaksızın birbirlerine karşı bağımsız ve öz-güvenli davranırlar.
[A4.2]	Diğer yönelimli Aralarındaki yerçekimsel çekim, seyahat yönlerini bağımsız olarak belirleyemez.	Otonom Yönelim Kendi seyahat yönünüzü kendi başınıza belirleyebilmek.
[A5]	**Gizlilik.**	
[A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirlerine yakınlaşmak ve bağlanmak için birbirlerinin mahremiyetini ihlal etmek. (Özel alana sahip olamama.)	Mahremiyete saygı. Kendi özel alanınıza sahip olabilmek için birbirinizden uzak olmak.
[A6]	**[uygulamanın açık ve rasyonel olmasını sağlamak]**	
[A6.1]	[A6.1] bulanık yönlendirme Birbirleri arasındaki çekim kuvveti, kişinin seyahat yönünün belirsiz olmasına neden olur.	Netlik (anti-belirsizlik) yönelimi Seyahat yönünüzü açık ve net tutabilmek.
[A6.2]	Mantıksız Yönelim Hareket yönü açısından aralarındaki çekim kuvveti bölünmemiştir.	Rasyonel Yönelim. Seyahat yönünüzü makul ve bölücü hale getirebilme.
[A7]	**Grubun açıklığının sağlanması**	
[A7.1]	[A7.1] Oluşan grup dışa kapalıdır. (Bir popülasyon üzerinde yüzey gerilimi etki eder.)	Açık Yönelim. Oluşan grup dışa açıktır. (Grupta yüzey gerilimi yoktur.)
[B]	**Hareket, aktivite, hareketlilik yönelimi.**	
[B1]	**Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması**	
[B1.1]	[B1.1] Kendiliğinden hareket edememe.	Dinamik Yönelim Kendiliğinden hareket edebilmelidir.
[B1.2]	Sabitleme odaklı Bulunduğunuz noktaya yerleşmeye çalışmak.	Yerleşik olmayan (hareket/difüzyon) yönelim Bulunduğunuz noktaya yerleşmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.
[B1.3]	Emsal Yönlendirme Yaptığım işin sınırları içinde kalmaya çalışıyorum.	Yaratıcılık Odaklı Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_8

	ıslak (yani kuru)	kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)

[A]	[Psikolojik yakınlık yönelimi]	
[A1]	**Psikolojik konumunuzu tanımlayın ve başkalarıyla paylaşın**	
[A1.1]	Kolektivizm Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.	Bireycilik. Birbirinden bağımsız ve ayrı hareket etmeye çalışmak.
[A1.2]	[A1.3] Birbirinin küçük bir alanına yığılma.	Geniş alan dağılım yönelimi Birbirinden geniş bir alana dağılmıştır.
[A1.3]	Tekdüzelik (homojenlik) yönelimi. Birbirlerini tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.	Çeşitliliğe saygı (heterojenlik yönelimi). Birbirinin çeşitliliğine saygı duymak.
[A1.4]	Sempatik Yönelim Yapılan eylemleri birbiriyle uyumlu hale getirmeye çalışmak.	Anti-sempatik yönelim. Yapılan eylemleri birbiriyle eşleştirmeye çalışmayın.
[A1.5]	Ana akım yönelim (otoriter) Aldığınız görüşler hakkında (zaten kabul edilmiş)	Ana akım olmayan yönelim (anti-otoriter) Aldığınız görüşlerde azınlıkta kalmaya istekli olun.
[A2]	**İlişkiler Kurmak ve Başkalarıyla İlişkiler**	
[A2.1]	İlişki Odaklı Başkalarıyla olumlu ilişkiler kurmaya çalışmak.	İlişki odaklı olmayan Başkalarıyla çok fazla ilişki kurmaya çalışmayın.
[A2.2]	İlişkisel Yönelim Kişinin halihazırda bağlı (akraba) olduğu diğer kişilerle ilişki kurmayı tercih etmesi.	İlişki Dışı Yönelim. Başkalarıyla ilişkide önceden var olan bir bağ yok.
[A3]	**Ne yapacağına karar verme özgürlüğü.**	
[A3.1]	[A3.1] Birbirlerinin davranışlarını düzenleme.	Liberalizm Birbirleriyle özgürce hareket etmeye çalışmak. (Özgürce hareket etmeye çalışmak.)
[A4]	**Eylemin kendi kaderini tayin etmesi.**	
[A4.1]	Birbirine Bağımlı Yönelim Birbirine bağımlı. (Birbirlerine yaslanmak.)	Bağımsız (kendine güvenen) yönelim. Birbirlerine karşı bağımsız ve öz-güvenli davranma.
[A4.2]	Diğer yönelimli Kendi kararlarınızı kendiniz vermezsiniz; kararları sizin yerinize çevrenizdekilerin vermesine izin verirsiniz.	Özerklik odaklı Kendi kararını verebilmek.
[A5]	**Gizlilik.**	
[A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermeyin.	Mahremiyete saygı. Birbirinin mahremiyetine saygı duymak.
[A6]	**Eylemde netlik ve rasyonellik.**	
[A6.1]	[A6.1] bulanık yönelim Aldığım görüşler açık ve net değil.	Açıklık (muğlaklık karşıtı) odaklı Benim görüşlerim açık ve nettir.

[A6.2]	İrrasyonel Yönelim Olaylar hakkında duygusal olarak bölücü ve rasyonel olamama.	Rasyonel Yönelim. Olaylar karşısında duygusal ve rasyonel davranma.
[A7]	**Grubun açıklığının sağlanması**	
[A7.1]	[A7.1] Kapalı bir grup içinde olmayı tercih etme.	Açık fikirlilik. [A] Açık bir grupta olmayı tercih etme.
[B]	**Psikomotor, aktivite ve hareket oryantasyonu**	
[B1]	**Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması**	
[B1.1]	[B1.1] Kendiliğinden hareket etmeye çalışmayın.	Dinamik Yönlendirme Kendiliğinden hareket etmeye çalışmak.
[B1.2]	Sabitleme odaklı Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeye çalışmak.	Yerleşik olmayan (hareket ve yayılma) odaklı. İçinde bulunulan topraklarda veya organizasyonda yerleşik hale gelmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.
[B1.3]	Emsal Odaklı Yaptığım şeyin sınırlarında kalmaya çalışıyorum.	Yaratıcılık Odaklı Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_9

Moleküller.	Islak (sıvı benzeri)	Kuru (gazlı)
(1) Yaklaşmak.	Isırmak. Yaklaşmak.	Ayrılmak. Ayrılmak için.
(2) Bağlantı.	Süreklilik. Bağlı olmak. Yapışmak.	(Bağlantıyı koparmak).
(3) İmplantasyon.	Yapışmak.	Soyulmak.
(4) Yapışmak.	Yapışmak.	Kullanımı kolay olmak. Pürüzsüz olmak.
(5) Bir araya toplamak.	Toplanmak. Yoğunluk.	Dağılma. Düşük yoğunluk.
(6) Bir.	Birleşmek ve kaynaşmak.	Ayrık olmak. Birbirinden bağımsız olmak.
(7) Aynı ve yakın arkadaşlar.	Uyumlaştırmak veya uzlaştırmak.	Çatışmak veya karşı karşıya gelmek.
Örnek.	taze dövülmüş pirinç keki	Silika jel taneleri, mermerler.

En üst sayfaya dönün.

Tablo_10

Parçacıklar (moleküller - diğerleri).	Islak = ıslak.	Kuru = kuru.

(1) Yaklaşmak.	Yaklaşmak.	Kayıtsız kalmak.
(2) Bağlantı.	Süreklilik. Bağlı olmak. Bağlı olmak. Paylaşmak.	(Ayrışmak).
(3) İmplantasyon.	Yapışmak. Yapışmak.	Kolaylıkla ayrılmak. Ayrılmak. Çıkarılmak. Çıkarılmak. Çıkarılmak.
(4) Yapışmak.	Yapışmak için.	Kullanımı kolay olmak. Pürüzsüz olmak.
(5) Bir araya getirmek.	Toplanmak. Yoğunluk.	Saçılma. Düşük yoğunluk.
(6) Bir.	Birleştirmek ve bütünleştirmek. İşbirliği yapmak.	Ayrık olmak. Birbirinden bağımsız olmak.
(7) Aynı ve yakın arkadaşlar.	Uyumlaştırmak veya uzlaştırmak.	Uyumsuz olmak. Çatışmak veya çelişmek.
Nesneler.	taze dövülmüş pirinç keki	Silika jel taneleri
İNSAN	Bir çocuk ve bir anne. Aşıklar.	Bir trende tesadüfen aynı trende olan yolcular.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_11

	ıslak (yani kuru)	kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
[A]	[Psikolojik yakınlık yönelimi]	
[A1]	Psikolojik konumunuzu tanımlayın ve başkalarıyla paylaşın	
A1.1]	kolektivizm Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.	Bireycilik. Birbirinden bağımsız ve ayrı hareket etmeye çalışmak.
[A1.2]	Kalabalık yönelim Birbirinin küçük bir alanına kalabalıklaşma.	Geniş alan dağıtım yönelimi Birbirinden geniş bir alana dağılmıştır.
[A1.3]	Tekdüzelik (homojenlik) yönelimi Birbirlerini tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.	Çeşitliliğe saygı (heterojenlik yönelimi). Birbirlerinin çeşitliliğine saygı duymak.
[A1.4]	Sempatik Yönelim Yapılan eylemleri birbiriyle uyumlu hale getirmeye çalışmak.	Anti-sempatik yönelim. Gerçekleştirdikleri eylemlerde birbirleriyle eşleşmeye çalışmazlar.
A1.5]	Ana Akım Yönelim (Otoriterlik) Aldığınız görüşler hakkında (zaten kabul edilmiş)	Ana akım olmayan yönelim (anti-otoriter) Aldığınız görüşlerde azınlıkta kalmaya istekli olun.
[A2]	Başkalarıyla İlişkiler ve İlişkiler Kurmak	
A2.1]	İlişki Odaklı Başkalarıyla olumlu ilişkiler kurmaya	İlişki odaklı olmayan Başkalarıyla çok fazla ilişki kurmaya

	çalışmak.	çalışmayın.	
A2.2]	İlişkisel Yönelim Kişinin halihazırda bağlı (akraba) olduğu diğer kişilerle ilişki kurmayı tercih etmesi.	İlişki Dışı Yönelim. Başkalarıyla ilişkide önceden var olan bir bağ yok.	
[A3]	Ne yapacağına karar verme özgürlüğü.		
A3.1]	düzenleyici ilke Birbirimizin davranışlarını düzenlemek.	Liberalizm Birbirleriyle özgürce hareket etmeye çalışmak. (Özgürce hareket etmeye çalışmak.)	
[A4]	Eylemin kendi kaderini tayin etmesi.		
A4.1]	Birbirine bağlı yönelim Birbirine bağımlı. (Birbirlerine yaslanmak.)	Bağımsız (kendine güvenen) yönelim. Birbirlerine karşı bağımsız ve öz-güvenli davranma.	
[A4.2]	aksi yönelimli Kendi kararlarınızı kendiniz vermezsiniz; kararları sizin yerinize çevrenizdekilerin vermesine izin verirsiniz.	Özerklik odaklı Kendi kararını verebilmek.	
[A5]	Gizlilik.		
A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermeyin.	Mahremiyete saygı. Birbirinin mahremiyetine saygı duymak.	
[A6]	Eylemde netlik ve rasyonellik.		
A6.1]	Belirsizlik Odaklı Aldığım görüşler açık ve net değil.	Açıklık (muğlaklık karşıtı) odaklı Benimsediğim görüşlerde açık ve netim.	
[A6.2]	Akılcı Olmayan Yönelim Olaylar hakkında duygusal olarak bölücü ve rasyonel olamama.	Rasyonel Yönelim. Olaylardan duygusal olarak ayrı olmak ve rasyonel davranmak.	
[A7]	Grubun açıklığının sağlanması		
A7.1]	Kapalı Odaklı Kapalı bir grup içinde olmayı tercih etmek.	Açık fikirlilik. [A] Açık bir grupta olmayı tercih etmek.	
[B]	Psikomotor, aktivite ve hareket oryantasyonu		
[B1]	Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması		
B1.1]	Statik yönelimli Kendiliğinden hareket etmeye çalışmayın.	Dinamik Yönelim Kendiliğinden hareket etmeye çalışmak.	
[B1.2]	Sabitleme odaklı Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeye çalışmak.	Yerleşik olmayan (hareket ve yayılma) odaklı. Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.	

B1.3]	Emsal Odaklılık Yaptığım işin sınırları içinde kalmaya çalışıyorum.	Yaratıcılık Odaklı Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_12

	ıslak (yani kuru)	kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
[A]	[Psikolojik yakınlık yönelimi]	
[A1]	Psikolojik konumunuzu tanımlayın ve başkalarıyla paylaşın	
A1.1]	kolektivizm Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.	Bireycilik. Birbirinden bağımsız ve ayrı hareket etmeye çalışmak.
[A1.2]	Kalabalık yönelim Birbirinin küçük bir alanına kalabalıklaşma.	Geniş alan dağıtım yönelimi Birbirinden geniş bir alana dağılmıştır.
[A1.3]	Tekdüzelik (homojenlik) yönelimi Birbirlerini tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.	Çeşitliliğe saygı (heterojenlik yönelimi). Birbirlerinin çeşitliliğine saygı duymak.
[A1.4]	Sempatik Yönelim Yapılan eylemleri birbiriyle uyumlu hale getirmeye çalışmak.	Anti-sempatik yönelim. Gerçekleştirdikleri eylemlerde birbirleriyle eşleşmeye çalışmazlar.
A1.5]	Ana Akım Yönelim (Otoriterlik) Aldığınız görüşler hakkında (zaten kabul edilmiş)	Ana akım olmayan yönelim (anti-otoriter) Aldığınız görüşlerde azınlıkta kalmaya istekli olun.
[A2]	Başkalarıyla İlişkiler ve İlişkiler Kurmak	
A2.1]	İlişki Odaklı Başkalarıyla olumlu ilişkiler kurmaya çalışmak.	İlişki odaklı olmayan Başkalarıyla çok fazla ilişki kurmaya çalışmayın.
A2.2]	İlişkisel Yönelim Kişinin halihazırda bağlı (akraba) olduğu diğer kişilerle ilişki kurmayı tercih etmesi.	İlişki Dışı Yönelim. Başkalarıyla ilişkide önceden var olan bir bağ yok.
[A3]	Ne yapacağına karar verme özgürlüğü.	
A3.1]	düzenleyici ilke Birbirimizin davranışlarını düzenlemek.	Liberalizm Birbirleriyle özgürce hareket etmeye çalışmak. (Özgürce hareket etmeye çalışmak.)
[A4]	Eylemin kendi kaderini tayin etmesi.	
A4.1]	Birbirine bağlı yönelim Birbirine bağımlı. (Birbirlerine yaslanmak.)	Bağımsız (kendine güvenen) yönelim. Birbirlerine karşı bağımsız ve öz-güvenli davranma.

[A4.2]	aksi yönelimli Kendi kararlarınızı kendiniz vermezsiniz; kararları sizin yerinize çevrenizdekilerin vermesine izin verirsiniz.	Özerklik odaklı Kendi kararını verebilmek.
[A5]	Gizlilik.	
A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermeyin.	Mahremiyete saygı. Birbirinin mahremiyetine saygı duymak.
[A6]	Eylemde netlik ve rasyonellik.	
A6.1]	Belirsizlik Odaklı Aldığım görüşler açık ve net değil.	Açıklık (muğlaklık karşıtı) odaklı Benimsediğim görüşlerde açık ve netim.
[A6.2]	Akılcı Olmayan Yönelim Olaylar hakkında duygusal olarak bölücü ve rasyonel olamama.	Rasyonel Yönelim. Olaylardan duygusal olarak ayrı olmak ve rasyonel davranmak.
[A7]	Grubun açıklığının sağlanması	
A7.1]	Kapalı Odaklı Kapalı bir grup içinde olmayı tercih etmek.	Açık fikirlilik. [A] Açık bir grupta olmayı tercih etmek.
[B]	Psikomotor, aktivite ve hareket oryantasyonu	
[B1]	Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması	
B1.1]	Statik yönelimli Kendiliğinden hareket etmeye çalışmayın.	Dinamik Yönelim Kendiliğinden hareket etmeye çalışmak.
[B1.2]	Sabitleme odaklı Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeye çalışmak.	Yerleşik olmayan (hareket ve yayılma) odaklı. Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.
B1.3]	Emsal Odaklılık Yaptığım işin sınırları içinde kalmaya çalışıyorum.	Yaratıcılık Odaklı Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_13

A1.1	Kuru = bireycilik	Islak = Kolektivizm
Tanım.	Ayrı ayrı, tek tek, tek başına ve bireysel olarak hareket etmeye çalışmak.	Birlikte hareket etmeye ve uyum içinde hareket etmeye çalışmak.
No. 1	Örnek↓]	Örnek.
1	Tek başına/yalnız hareket etmeyi tercih etme.	Gruplar/kolektifler halinde hareket etmeyi tercih etme.

2	Diğerlerinden ayrılma ve bağımsızlık tercihi.	Birlik ve diğerleriyle bütünleşme tercihi.
3	Kişinin kendi kişisel çıkarlarını ön planda tutması.	Ait olduğunuz grubun çıkarları (kişisel çıkarlarınızdan ziyade.)
4	O tek başına ve diğerlerinden ayrı olarak farklı bir yolda yürümeyi tercih ediyor.	Ben yalnız ve diğerlerinden ayrı yürümeyi tercih etmiyorum.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_14

A1.2	Kuru = geniş alan dağılım odaklı	Islak = yoğun yönelim
Tanım.	Birbirinden geniş bir alana dağılmış olmak.	Dar bir alanda bir araya gelmek.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Geniş bir alanda dağılmaya çalışmak.	Küçük bir alanda yoğun kalmaya çalışmak.
2	Tek seferde özel bir odada olmayı tercih etmek.	Birçok kişinin bulunduğu büyük bir odada olmayı tercih etmek.
3	Olaylara bakışınızda objektif olun.	Objektif olmamak.
4	Onun olaylara geniş bir bakışı var.	Benimse olaylara dar bir bakış açım var.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_15

A1.3	Kuru = Çeşitliliğe saygı (heterojenlik odaklı)	Islak = tekdüzelik (homojenlik) oryantasyon
Tanım.	Birbirimizin çeşitliliğine saygı duymak.	Birbirimizi tek tip bir şekilde çerçevelemeye çalışmak.
No. 1.	Örnek↓]	Örnek.
1	Yan yana olmaya çalışmayın.	Etrafınızdaki diğer kişilerle yan yana olmaya çalışmayın.
2	Benden farklı düşünen insanlara karşı hoşgörülüyüm.	Benden farklı düşünen insanlara karşı hoşgörüsüzüm.
3	İnsanların çeşitliliğini kabul etmek.	İnsanları tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.

En üst sayfaya dönmek.

Tablo_16

A1.4	Kuru = ayarlama karşıtı yönlendirme	Islak = ayar odaklı

Tanım.	Yaptığınız eylemleri birbiriyle eşleştirmeye çalışmayın.	Eylemlerini birbirleriyle eşleştirmeye çalışmak.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Etrafınızdaki herkesten farklı şeyler yapmaya çalışmak.	Etrafınızdaki herkesle aynı şeyi yapmaya çalışmak.
2	Başkalarını taklit etmekten hoşlanmamak.	Başkalarını taklit etmeyi tercih etmek.
3	Benzersiz olmaya çalışıyorum.	Benzersiz olmaya çalışıyorum.

En üst sayfaya dönmek için.

Tablo_17

A1.5	Kuru = ana akım dışı odaklı (anti-otoriter)	Islak = ana akım odaklı (otoriter)
Tanım.	Benimsediğiniz görüşler konusunda ana akım olmamakla barışık olmak.	Benimsediğiniz görüşler hakkında (zaten kabul edilmiş olan)
No. 1.	Örnek↓]	Örnek.
1	Azınlık bir grubun üyesi olmak ve bunu sorun etmemek.	Ana akımın bir üyesi olmaya çalışmak.
2		
3	Markalara takılıp kalmayın.	Bir şeyler satın alırken markaya sadık kalın.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_18

A2.1	Kuru = ilişkisiz ve kopukluk odaklı	Islak = ilişki ve bağlantı odaklı
Tanım.	Başkalarıyla çok fazla ilişki kurmaya çalışmayın. (İlişkileri kesmeye çalışmak.)	Aktif olarak başkalarıyla ilişki kurmaya, onlarla bağlantı kurmaya çalışmak.
No. 1.	Örnek↓]	Örnek.
1	Başkalarıyla temastan hoşlanmamak.	Başkalarıyla iletişim kurmayı tercih etmek.
2	Çevrenizdekiler üzerinde iyi bir izlenim bırakmayı özellikle önemsemeyin.	Her zaman çevrenizdekiler üzerinde iyi bir izlenim bırakmayı önemseyin.
3	Sosyalleşme biçimlerinde mesafeliler.	Sosyalleşme biçimlerinde samimi.
4	Kişinin içsel benliğini başkalarına ifşa etme konusundaki isteksizliği.	İçsel benliğinizi başkalarına ifşa etme konusunda isteksiz olmak.

En üst sayfaya geri dönme.

Tablo_19

A2.2	Kuru = ilişki odaklı olmayan	Islak = kayırmacılık odaklı
Tanım.	Başkalarıyla mevcut bağları olup olmadığına bakılmaksızın, başkalarıyla önceden var olan hiçbir ilişkiye sahip olmamak.	Kişinin mevcut bir bağlantısı (nexus) olan diğer kişilerle ilişkileri tercih edilmelidir.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	İlişkilerinizde nepotizme (bağlantılara) değer vermeyin.	İlişkilerinizde nexus'a (bağlantılara) saygı gösterin.
2	Ebeveyn-iştirak ilişkisinden hoşlanmamak.	İnsanlarla ebeveyn-iştirak ilişkisini tercih etmek.

En üst sayfaya geri dönme.

Tablo_20

A3.1	Kuru = Liberalizm	Islak = Düzenleyicilik
Tanım.	Birbirleriyle serbestçe hareket etmeye çalışmak. (Serbestçe hareket etmeye çalışmak.)	Birbirlerinin davranışlarını düzenlemek.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Eylem özgürlüğünüzün düzenlenmemesini tercih etmek.	Kişinin eylem özgürlüğünün düzenlenmesini tercih etmek.
2	Birbirimizin özgürce hareket etmesine izin vermek.	Birbirinizin hareketlerini kontrol altında tutmak. (Birbirini aşağı çekmek.)
3	Birbirlerine bağlı olmaktan hoşlanmayanlar.	Birbirlerine bağlı olmayı tercih ederler.
4	Bir hataya izin vermek.	Gruptaki bir kişinin yoldan çıkmasına izin vermeyin.
5	Sadece hatayı yapan kişi bundan sorumlu tutulmalıdır.	Bir kişinin hatası olsa bile, etrafınızdaki tüm insanların sorumluluğudur.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_21

A4.1	Kuru = bağımsız ve kendine güvenen odaklı	Islak = Birbirine Bağımlı Yönelim
Tanım.	Birbirinden bağımsız ve kendine güvenerek hareket etmek.	Birbirine bağımlı olmak. (Birbirine yaslanmak.)
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.

1	Birbirlerinden bağımsız olmayı tercih etmek.	Sosyal etkileşimde birbirlerine yaslanmayı tercih etmek.
2	Bağımsız fikirli.	Güçlü talepkar ruh.
3	Bozulmaya karşı isteksizlik.	Birbirlerini şımartmaya çalışmak.
4	Grup oluşturmaya karşı isteksizlik.	Grup yaratma arzusu.

En üst sayfaya dönmek için.

Tablo_22

A4.2	Kuru = Otonom Yönelim	Islak = başka yönelimli
Tanım.	Kendi kararlarınızı kendi başınıza verebilmek.	Kendi kararlarını kendileri veremezler, ancak kendileri için karar vermeyi başkalarına bırakırlar.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Kendi fikrinizi söyleyin.	
2	Etrafınızdaki trendlerden etkilenmeyin. (Etrafınızdaki modalardan etkilenmeyin.	Etrafınızdaki modalardan etkilenmeyin.
3	Gelecekteki kariyer yolunuza kendi başınıza karar verebilmek.	Gelecekteki hareket tarzınıza kendi başınıza karar verememek. (Çevrenizdeki insanlardan etkilenmek.)

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_23

A5.1	Kuru = Mahremiyete saygı	Islak = Gizlilik Karşıtı
Tanım.	Birbirinizin mahremiyetine saygı gösterin.	Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermeyin.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Başkalarının mahremiyetine müdahale etmemek.	Başkalarının mahremiyetine müdahale etmeye istekli.
2	Birbirlerini izlemeyi sevmezler.	Birbirlerine göz kulak olmayı tercih ederler.
3	Başkaları hakkında dedikodu yapmaktan hoşlanmamak.	Başkaları hakkında dedikodu yapmayı tercih etmek.
4	Yetkililere haber vermemeyi tercih ediyor.	Yetkililere ihbarda bulunmayı tercih etmek.
5	Başkalarına nasıl göründüğüm umurumda değil.	Ben başkaları tarafından nasıl görüldüğümü önemsiyorum.
6	Makyaj yapmaktan hoşlanmamak.	Makyaj yapmayı tercih etmek.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_24

A6.1	Kuru = anti-ambiguous (net) yönlendirme	Islak = Belirsizlik Odaklı
Tanım.	Aldığım görüşler açık ve nettir.	Kendi görüşüm açık ve net değildir.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Bir şeyleri söyleme şeklinizde doğrudan olun.	Zorlama ve üstü kapalı konuşmayın.
2	Her şeyi siyah ve beyaz olarak daha net hale getirmeye çalışıyorum.	Her şeyi muğlak tutmaya çalışıyorum.
3	Gelecekteki yolunuz hakkında net olmaya çalışıyorsunuz.	Belirsiz kalmaya çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_25

A.6.2	Kuru = Rasyonel Yönelim	Islak = Akılcı Olmayan Yönelim
Tanım.	Duygusal olarak bölünmüş olmak ve olaylar hakkında rasyonel davranmak.	Duygusal olarak olaylardan kopamama ve rasyonel davranamama.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Bu fikir rasyonel.	Mantıksız olmalı.
2	Bu fikir bilimseldir.	Bilimsel değildir.
3	Dine inanmamak.	Dine inanmak.

En üst sayfaya dönülüyor.

Tablo_26

A7.1	Kuru = Açık Yönlendirme	Islak = Kapanış Odaklı
Tanım.	Açık bir grupta olmayı tercih etmek.	Kapalı bir grupta olmayı tercih etmek.
No. 1.	Örnek ↓]	Örnek.
1	Açık ilişkileri tercih etmek.	Kapalı ilişkileri tercih etmek.
2	İçerisi ve dışarısı arasındaki ayrıma takılmayın.	Bir kişinin arkadaş ve tanıdık çevresinin içi ve dışı arasındaki ayrım konusunda titiz olun.
3	Gruplarının dışındaki şeylerle ilgilenirler.	Sadece ait oldukları grup içindeki şeylerle ilgilenirler.
4	Arkadaş çevreniz dışındaki insanları	Grubunuzda olmayan kişileri

	kabul edin.	çağrışım yoluyla dışlayın.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_27

B1.1	Kuru = Dinamik Yönlendirme	Islak = statik yönlendirme
Tanım.	Çok fazla hareket etmeye çalışın.	Hareket etmeye çalışmayın.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Hızlı çalışıyor.	Yavaş hareket ediyor.
2	Bir şeylerle ilgili kararların temposu hızlıdır.	Tempo yavaş.
3	Eylem olumludur.	Eylem pasiftir.

Üst sayfaya geri dönün.

Tablo_28

B1.2	Kuru = kaynaşmayan (hareket ve difüzyon) odaklı	Islak = fiksasyon odaklı
Tanım.	Bulunduğunuz topraklara veya organizasyona yerleşmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.	Bulunduğunuz topraklarda veya organizasyonda kalmaya çalışmak.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Sürekli hareket halinde. Hareket halinde bir hayat. Göçebe yaşam. Onları tercih etmek.	Tek bir yere yerleşmek. Yerleşik hayat. Çiftçilik hayatı. Bunları tercih etmek.
2	Personelin değişim içinde olmasını tercih ederim.	Personelin durgun olmasını tercih edin.
3	Kısa vadeli sözleşme ilişkilerini tercih etme.	Uzun vadeli iş ilişkileri kurmayı tercih etmek.
4	Her zaman yeni alanlara yayılmaya çalışmak.	Her zaman bulunduğunuz alanda kalmaya çalışın.

En üst sayfaya dönmek için.

Tablo_29

B1.3	Kuru = yaratıcı yönelim	Islak = emsal odaklı
Tanım.	Daha önce kimsenin gitmediği bilinmeyen bir bölgeye gitmeye çalışmak.	Daha önce bulunduğu bölgede kalmaya çalışır.
Hayır.	Örnek↓]	Örnek.
1	Yeni ve orijinal fikirlerde eylem kriterleri aramak.	Eylem standardını mevcut geleneklerde ve emsallerde aramak.

2	Daha önce hiç yapılmamış şeyleri yapmaya cesaret ediyoruz.	Sadece daha önce yapılmış olanları yapmaya çalışırız.
3	Mevcut durumu değiştirmeyi tercih etmek.	Mevcut durumu olduğu gibi takip etmeyi tercih etmek.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_30

Analiz perspektifi	Çalışma Deseni W	Çalışma Deseni D
(1) Yaklaşmak.	Isırmak. Yaklaşmak.	Ayrılmak için. Ayrılmak için.
(2) Bağlantı.	Süreklilik. Bağlı olmak. Yapışmak.	(Bağlantıyı koparmak).
(3) İmplantasyon.	Yapışmak. Yapışmak.	Soyulmak.
(4) Yapışmak.	Yapışmak. Yapışmak.	Ayrılmak için.
(5) Bir araya getirmek.	Toplanmak. Yoğunluk.	Dağılma. Düşük yoğunluk.
(6) Bir.	Birleşmek ve kaynaşmak. Bir olmak.	Ayrık olmak. Birbirinden bağımsız olmak.
(7) Aynı.	Aynı olmak.	Farklı olmak. Farklı bir yolda olmak.
(8) Hız	Yavaş ol.	Hızlı olmak.
Örnek olarak.	Sıvı moleküler hareket. Taze yapılmış pirinç kekleri.	Gaz halindeki moleküler hareket. Silika jel taneleri, misketler.

Üst sayfaya geri dönün.

Tablo_31

Sıvı moleküller (ıslak) = Hareket modeli W	Gaz molekülleri (kuru) = Operasyon modeli D
kolektivizm	bireycilik
kısıtlamacılık	liberalizm
Gizlilik Karşıtı	Mahremiyete saygı
I...	I...

Üst sayfaya dönün.

Tablo_32

	Islak (sıvı)	**Kuru (gaz)**
[A]	**[Yakınlık Odaklı]**	
[A1]	**Diğer parçacıklarla konum belirleme ve paylaşma**	
[A1.1]	Kolektivizm	Bireycilik.

	Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.	Birbirine yaklaşmadan bağımsız ve ayrı hareket etmeye çalışmak.
[A1.2]	Kalabalık yönelim Birbirinin küçük bir alanına kalabalıklaşma.	Geniş alan dağıtım yönelimi Birbirinden geniş bir alana dağılmıştır.
[A1.3]	Tekdüzelik (homojenlik) yönelim. Konum olarak birbirine yakın ve aynı olma (tekdüzelik).	Çeşitliliğe saygı (heterojen yönelim). Birbirlerinden değişken bir şekilde ayrı konumlanmaları.
[A1.4]	Tonal Oryantasyon Varoluş içindeki konumlarını birbirleriyle hizalamaya çalışmak.	Antituning yönelim. Varoluştaki konumlarını birbirleriyle hizalamaya çalışmayın.
[A1.5]	Ana akım yönelimi (otoriterlik) Kişinin varoluştaki konumu hakkında ana akım bir noktaya ulaşmaya çalışmak.	Ana akım olmayan yönelim (anti-otoriterlik) Birinin varoluş pozisyonunda azınlıkta kalmaya istekli olmak.
[A2]	**Diğer parçacıklarla ilişkilerin inşası**	
[A2.1]	İlişki Odaklı Başka bir parçacığa gitmeye çalışmak.	İlişkisel olmayan yönelim Başka parçacıkların olmadığı uzaya gitmeye çalışmak.
[A2.2]	İlişkisel Yönelim Diğer parçacıklarla bir bağa sahip olmak.	İlişki Dışı Yönelim Diğer parçacıklarla hiçbir bağı olmamak. (Bağları kesmek için.)
[A3]	**Hareket Özgürlüğü.**	
[A3.1]	[A3.1] Birbirleri arasında işleyen çekim kuvveti tarafından bağlanmış ve özgürce hareket edemeyen.	Liberalizm. Birbirlerine karşı herhangi bir çekim olmadan serbestçe hareket edebilirler.
[A4]	**Hareketin kendi kaderini tayin etmesi.**	
[A4.1]	Birbirine Bağlı Yönelim Aralarında etkili olan çekim ile birbirlerine bağımlılık. (Birbirlerine yaslanmak.)	Bağımsızlık (kendine güven) odaklı. Aralarında çekim olmaksızın birbirlerine karşı bağımsız ve öz-güvenli davranırlar.
[A4.2]	Diğer yönelimli Aralarındaki yerçekimsel çekim, seyahat yönlerini bağımsız olarak belirleyemez.	Otonom Yönelim Kendi seyahat yönünüzü kendi başınıza belirleyebilmek.
[A5]	**Gizlilik.**	
[A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirlerine yakınlaşmak ve bağlanmak için birbirlerinin mahremiyetini ihlal etmek. (Birbirleriyle özel alana sahip olamama.)	Mahremiyete saygı. Kendi özel alanınıza sahip olabilmek için birbirinizden uzak olmak.
[A6]	**[uygulamanın açık ve rasyonel olmasını sağlamak]**	
[A6.1]	[A6.1] bulanık yönlendirme Birbirleri arasındaki çekim kuvveti, kişinin	Netlik (anti-belirsizlik) yönelimi Seyahat yönünüzü açık ve net tutabilmek.

	seyahat yönünün belirsiz olmasına neden olur.	
[A6.2]	Mantıksız Yönelim Hareket yönü açısından aralarındaki çekim kuvveti bölünmemiştir.	Rasyonel Yönelim. Seyahat yönünüzü makul ve bölücü hale getirebilme.
[A7]	**Grubun açıklığının sağlanması**	
[A7.1]	[A7.1] Oluşan grup dışa doğru kapanır. (Yüzey gerilimi iş başında.)	Açık Yönelim. Oluşan grup dışa doğru açıktır. (Yüzey gerilimi yok.)
[B]	**Hareket, aktivite, hareketlilik yönelimi.**	
[B1]	**Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması**	
[B1.1]	[B1.1] Kendiliğinden hareket edememe.	Dinamik Yönelim Kendiliğinden hareket edebilmelidir.
[B1.2]	Sabitleme odaklı Bulunduğunuz noktaya yerleşmeye çalışmak.	Yerleşik olmayan (hareket/difüzyon) yönelim Bulunduğunuz noktaya yerleşmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.
[B1.3]	Emsal Yönlendirme Yaptığım işin sınırları içinde kalmaya çalışıyorum.	Yaratıcılık Odaklı Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_33

	ıslak (yani kuru)	**kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)**
[A]	**[Psikolojik yakınlık yönelimi]**	
[A1]	**Psikolojik konumunuzu tanımlayın ve başkalarıyla paylaşın**	
[A1.1]	Kolektivizm Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.	Bireycilik. Birbirinden bağımsız ve ayrı hareket etmeye çalışmak.
[A1.2]	[A1.3] Birbirinin küçük bir alanına yığılma.	Geniş alan dağılım yönelimi Birbirinden geniş bir alana dağılmıştır.
[A1.3]	Tekdüzelik (homojenlik) yönelimi. Birbirlerini tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.	Çeşitliliğe saygı (heterojenlik yönelimi). Birbirinin çeşitliliğine saygı duymak.
[A1.4]	Sempatik Yönelim Yapılan eylemleri birbiriyle uyumlu hale getirmeye çalışmak.	Anti-sempatik yönelim. Yapılan eylemleri birbiriyle eşleştirmeye çalışmayın.
[A1.5]	Ana akım yönelim (otoriter) Aldığınız görüşler hakkında (zaten kabul edilmiş)	Ana akım olmayan yönelim (anti-otoriter) Aldığınız görüşlerde azınlıkta kalmaya istekli olun.
[A2]	**İlişkiler Kurmak ve Başkalarıyla İlişkiler**	
[A2.1]	İlişki Odaklı	İlişki odaklı olmayan

	Başkalarıyla olumlu ilişkiler kurmaya çalışmak.	Başkalarıyla çok fazla ilişki kurmaya çalışmayın.
[A2.2]	İlişkisel Yönelim Kişinin halihazırda bağlı (akraba) olduğu diğer kişilerle ilişki kurmayı tercih etmesi.	İlişki Dışı Yönelim. Başkalarıyla ilişkide önceden var olan bir bağ yok.
[A3]	**Ne yapacağına karar verme özgürlüğü.**	
[A3.1]	[A3.1] Birbirlerinin davranışlarını düzenleme.	Liberalizm Birbirleriyle özgürce hareket etmeye çalışmak. (Özgürce hareket etmeye çalışmak.)
[A4]	**Eylemin kendi kaderini tayin etmesi.**	
[A4.1]	Birbirine Bağımlı Yönelim Birbirine bağımlı. (Birbirlerine yaslanmak.)	Bağımsız (kendine güvenen) yönelim. Birbirlerine karşı bağımsız ve öz-güvenli davranma.
[A4.2]	Diğer yönelimli Kendi kararlarınızı kendiniz vermezsiniz; kararları sizin yerinize çevrenizdekilerin vermesine izin verirsiniz.	Özerklik odaklı Kendi kararını verebilmek.
[A5]	**Gizlilik.**	
[A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermeyin.	Mahremiyete saygı. Birbirinin mahremiyetine saygı duymak.
[A6]	**Eylemde netlik ve rasyonellik.**	
[A6.1]	[A6.1] bulanık yönelim Aldığım görüşler açık ve net değil.	Açıklık (muğlaklık karşıtı) odaklı Benim görüşlerim açık ve nettir.
[A6.2]	İrrasyonel Yönelim Olaylar hakkında duygusal olarak bölücü ve rasyonel olamama.	Rasyonel Yönelim. Olaylar karşısında duygusal ve rasyonel davranma.
[A7]	**Grubun açıklığının sağlanması**	
[A7.1]	[A7.1] Kapalı bir grup içinde olmayı tercih etme.	Açık fikirlilik. [A] Açık bir grupta olmayı tercih etme.
[B]	**Psikomotor, aktivite ve hareket oryantasyonu**	
[B1]	**Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması**	
[B1.1]	[B1.1] Kendiliğinden hareket etmeye çalışmayın.	Dinamik Yönlendirme Kendiliğinden hareket etmeye çalışmak.
[B1.2]	Sabitleme odaklı Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeye çalışmak.	Yerleşik olmayan (hareket ve yayılma) odaklı. İçinde bulunulan topraklarda veya organizasyonda yerleşik hale gelmeden sürekli hareket etmeye çalışmak.
[B1.3]	Emsal Odaklı Yaptığım şeyin sınırlarında kalmaya çalışıyorum.	Yaratıcılık Odaklı Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışıyorum.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_34

	ıslak (yani kuru)		kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	
[A]	[Psikolojik yakınlık yönelimi]			
[A1]	Psikolojik konumunuzu tanımlayın ve başkalarıyla paylaşın			
A1.1]	kolektivizm Bir araya gelmek ve uyumlu bir birim olarak birlikte hareket etmeye çalışmak.		Bireycilik. Bağımsız ve ayrı ayrı, teker teker, birbiriyle çalışmaya çalışmak.	
	Bir grupta çok sayıda insan olduğu gerçeğinden güven duymak ve yükselişe geçebilmek	×Ayrı ayrı gidemiyorlar ve güçlü bir kısıtlanmışlık hissine sahipler.	Kendi seçtikleri ayrı yollara gidebilmek ve özgürlük hissine sahip olmak	×Yalnız olmak.
A1.2]	Kalabalık yönelim Birbirinin küçük bir alanına kalabalıklaşma.		Geniş alan dağıtım yönelimi Birbirinizle geniş bir alana dağılmış olmak.	
	Etrafınızdaki insanlarla yakın bir birlik duygusuna sahip olmak.	×Yerimin çok küçük olduğunu ve boğulduğumu hissediyorum.	Geniş bir alanı kullanabilmek ve rahat bir şekilde hareket edebilmek.	×Etrafımda sadece birkaç kişi varken kendimi yalnız hissediyorum.
A1.3]	Tekdüzelik Yönelimi (Homojenlik) Birbirlerini tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.		Çeşitliliğe saygı (heterojenlik yönelimi). Birbirimizin çeşitliliğine saygı duymak.	
	Hepimizin aynı olduğuna dair bir birlik ve güvenlik duygusuna sahip olabiliriz. Grubun kontrolünü ele almak kolaydır.	×Bireysellik eksikliği ×Farklı olan yetenekli insanları dışlama eğilimi vardır.	Farklı ve bize uygun olan kendi bireyselliğimizi geliştirebiliriz.	×Herkesin fikirleri farklı olduğu için kontrolü ele almak zordur.
A1.4]	Senkronizasyon Odaklı Yapılan eylemleri birbiriyle uyumlu hale getirmeye çalışmak.		Anti-sempatik yönelim. Birbirinizin eylemlerini eşleştirmeye çalışmayın.	
	Kendimi dışlanmış hissetmiyorum ve güvende hissediyorum.	×Kişinin davranışlarını çevresindekilere göre ayarlaması zahmetlidir. ×Başkalarına uymak zahmetlidir.	Davranışlarımı çevreme göre ayarlamama gerek yok ve mutluyum	×Geride bırakıldığı için hayal kırıklığına uğramış hissetmek.

A1.5]	Otoriterlik Aldığınız görüşler hakkında (zaten kabul edildi.)		Anti-otoriterlik. Benimsediğiniz fikirler konusunda azınlıkta kalmaya istekli olun.	
	Otorite figürlerinin izinden gitmek, kişinin kişisel güvenliğini sağlayacak ve dünyada başarılı bir şekilde gezinmesine olanak tanıyacaktır.	×Üstün olduğunu düşündüğünüz birini körü körüne takip etme eğilimi ve isyan duygusundan yoksunluk.	Otorite tarafından engellenmeden kendi fikirlerinizi açıkça ifade etme cesaretine sahip olacaksınız.	
[A2]	İlişkiler Kurmak ve Başkalarıyla İlişkiler			
A2.1]	İlişki Odaklı Başkalarıyla olumlu ilişkiler kurmaya çalışmak.		İlişki odaklı olmayan Başkalarıyla çok fazla ilişki kurmaya çalışmamak.	
	İlişkiniz olan diğer kişilerden yardım ve bilgi alma olasılığınızın daha yüksek olması.	×Sorunlu ilişkiler tarafından itilip kakılmak ×Görmezden gelinmeye veya başka bir şekilde ilişkileri koparmaya karşı daha savunmasız hale gelmek	Sorunlu ilişkilerden özgür olmak	×Başkalarından ve başkaları tarafından sağlanan bilgilerden yardım alma olasılığının daha düşük olması
A2.2]	İlişkisel Yönelim Kişinin halihazırda bağlı (akraba) olduğu diğer kişilerle ilişki kurmayı tercih etmesi.		İlişkisizlik Yönelimi. Başkalarıyla önceden var olan bir ilişkiye sahip olmaya gerek olmamalıdır.	
	Bir kişiyle bir ilişkiniz varsa, o kişi daha uzlaşmacı olacak ve hayatınız kolaylaşacaktır.	×Eğer akraba değilseniz, tatmin edici bir yaşam sürdüremezsiniz.	Bir kişiyle akraba değilseniz, toplumda yüksek mevkilerde bulunan kişilerle doğrudan iletişim kurabilirsiniz ve iyi bir sosyal iletişim vardır.	×Yorucudur çünkü her şey şiddetli serbest rekabet tarafından kararlaştırılma eğilimindedir.
[A3]	Ne yapacağına karar verme özgürlüğü.			
A3.1]	düzenleyici ilke Birbirimizin davranışlarını düzenlemek.		Liberalizm Birbirleriyle özgürce hareket etmeye çalışmak. (Serbestçe hareket etmek.)	
	İnsanlar tarafından gerçekleştirilen eylemler disiplinli ve düzenli olacaktır.	×Hareket özgürlüğü yoktur.	İnsanın istediği zaman istediği yöne gidebilmesi hoş bir şeydir.	×İstedikleri gibi hareket edecekler ve bencil olacaklar.
[A4]	Eylemin kendi kaderini tayin etmesi.			

A4.1]	Birbirine bağlı yönelim Birbirine bağımlı. (Birbirlerine yaslanmak.)		Bağımsız (kendine güvenen) yönelim. Birbirlerine karşı bağımsız ve özgüvenli davranmak.	
	Karşılıklı yardımlaşma ve refahın yerine getirilmesi için sıcak bir ruh elde edilebilir ve insanlar barış içinde yaşayabilir.	×Başkalarına kolayca tutunmaya çalışan şımarık bir kişiliğe sahip olmak.	Başkalarının yardımı olmadan tek başına güçlü bir şekilde yaşayabilmek.	×İhtiyaç duyduğunda başkalarından yardım istemek zordur.
A4.2]	Kişilerarası Yönelim Kendi kararlarınızı kendiniz vermezsiniz; kararları sizin yerinize çevrenizdekilerin vermesine izin verirsiniz.		Özerklik odaklı Kendi kararlarınızı kendiniz verebilmelisiniz.	
	Tek başınıza karar verirken eylemlerinizin sorumluluğunu almak zorunda değilsiniz.	×Kendi fikrinize sahip değilsiniz ve başkalarının söylediklerinden etkileneceksiniz.	Kişinin kendine ait sağlam bir fikre sahip olabilmesi.	×Yaptığınız eylemlerin sorumluluğunu tek başınıza almak zorunda değilsiniz.
[A5]	Gizlilik.			
A5.1]	Gizlilik Karşıtı Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermeyin.		Mahremiyete saygı. Birbirinizin mahremiyetine saygı göstermek.	
	Diğer insanların sorunlarını daha iyi anlayacaksınız.	×Sürekli gözetim altında ruh için huzur yoktur.	Sürekli gözetim altında ruh için huzur yoktur.	×Başkalarına karşı çok korumacı olursunuz.
[A6]	Eylemde netlik ve rasyonellik.			
A6.1]	Belirsizlik Odaklı Aldığım görüşler açık ve net değil.		Belirsizlik karşıtı yönelim Fikirlerimde açık ve netimdir.	
	Kişinin eylemlerinin sorumluluğunu alması zordur ve kişi bunlarla rahattır.	×Ne düşündüğünüzü anlamak zordur ve eylemlerinizin yönünü göremezsiniz.		×Kişinin eylemlerinin sorumluluğunu alması zordur.
A6.2]	Mantıksız Yönelim Olaylar hakkında duygusal olarak bölücü ve rasyonel olamama.		Rasyonel Yönelim. Olaylardan duygusal olarak kopuk olmak ve rasyonel davranmak.	
	Sadakat.		Yapılan eylemlerin makul olması.	×Bilimin her derde deva olduğunu düşünme eğilimindesiniz.
[A7]	Grubun açıklığının sağlanması			
A7.1]	Kapalı Odaklı		Açık Yönelim.	

<table>
<tr><td rowspan="2"></td><td colspan="2">Oluşan grup dış dünyaya kapalıdır.</td><td colspan="2">Oluşan grup dış dünyaya açıktır.</td></tr>
<tr><td>Grubun yakın çevresinde güçlü bir birlik duygusu vardır.</td><td>×Grubun atmosferi boğucudur ve açıklık hissi yoktur.</td><td>Grubun atmosferi açık ve aydınlıktır.</td><td>×Grubun atmosferi açık ve neşelidir.</td></tr>
<tr><td>[B]</td><td colspan="4">Psikomotor, aktivite ve hareket oryantasyonu</td></tr>
<tr><td>[B1]</td><td colspan="4">Dinamik Enerji ve Hareketliliğin Güvence Altına Alınması</td></tr>
<tr><td rowspan="2">B1.1]</td><td colspan="2">Statik yönelimli
Kendiliğinden hareket etmeye çalışmayın.</td><td colspan="2">Dinamik Yönelim
Kendiliğinden hareket etmeye çalışmak.</td></tr>
<tr><td>Statükodan memnunsanız, uzun süre rahat bir hayat yaşayabilirsiniz.</td><td>×Bu yerin atmosferi durgun ve değişimden yoksundur.</td><td>Atmosfer akıcı ve çeşitlidir.</td><td>×Bundan sonra ne olacağından emin değilim.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">B1.2]</td><td colspan="2">Sabitleme odaklı
Bulunduğunuz topraklarda veya kuruluşta yerleşik hale gelmeye çalışmak.</td><td colspan="2">Yerleşik olmama (hareket ve yayılma) odaklı.
Sürekli hareket halinde olmak ve bulunduğunuz yere veya kuruluşa yerleşmemek.</td></tr>
<tr><td>Benzer düşünen insanlarla sürekli iletişim halinde olabilmek.</td><td>×Her zaman aynı insanlar ve onlar hakkında yeni bir şey yok.</td><td>Her zaman yeni karşılaşmalar olur ve taze bir zihne sahip insanlarla sosyalleşebilirsiniz.</td><td>×Hareket halindeyken ne tür yeni düşmanlarla karşılaşabileceğinizi asla bilemezsiniz.
×İlişkilerin geçici ve zayıf olması kolaydır ve hızla yok olma eğilimindedirler.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">B1.3]</td><td colspan="2">Emsal Odaklı
Yaptığım işin sınırları içinde kalmaya çalışıyorum.</td><td colspan="2">Yaratıcılık Odaklı
Bilinmeyen bir bölgeye girmeye çalışmak.</td></tr>
<tr><td>Sadece kıdemlileriniz tarafından aktarılan gelenekleri hatırlamak ve onların saygısını kazanmak.</td><td>×Kıdemli ve kıdemsiz personel arasındaki ilişki sıkıdır.</td><td>Daha önce kimsenin yapamadığı keşifler ve icatlar yapabileceksiniz.</td><td></td></tr>
</table>

Üst sayfaya dönün.

Tablo_35

"Kuru-ıslak birleşik ve	Kişinin kişiliğinde hem kuruluk hem de ıslaklığın oldukça gelişmiş ve karşılıklı olarak bileşik, çelişkili ve çatışmalı bir şekilde bulunması. (Hem kuru

çelişkili.	hem de ıslaklığın bir arada bulunması).
"Saf kuru tip	Kişinin kişiliğinde kuru taraf esas olarak gelişmiştir ve ıslak taraf gelişmemiştir.
"Saf ıslak tip	Kişinin kişiliğinde ıslak taraf öncelikli olarak gelişmiştir ve kuru taraf gelişmemiştir.
"Kuru-ıslak farklılaşmamış	Kişilikleri henüz hem kuru hem de ıslak için net bir şekilde ayırt edilebilecek kadar gelişmemiş ve farklılaşmamıştır.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_36

Efsanevi Cevap Öğeleri
kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
ıslak (yani kuru)
(-) Negatif faktör yükleri.

Üst sayfaya dönün.

Tablo_37

faktör numarası	cevap öğesi numara	Faktör ve madde içeriği
Faktör 1.	→ (bir isimden sonra)	Bağlayıcı/Gözetmen Oryantasyonu (ıslak) - Serbest/Özgürlük Oryantasyonu (kuru)
	24	Birbirlerine bağlı olmayı sevmezler.
	27	Birbirlerini izlemekten hoşlanmazlar.
		Açıklama. Birbirlerini bağlayıp bağlamadıkları ve izleyip izlemedikleri veya birbirlerini bağlamadan veya izlemeden serbest ve gözetimsiz bırakmayı tercih edip etmedikleri ile ilgili bir faktör.
Faktör 2.	→ (bir isimden sonra)	Gruplama/dokunma odaklı (ıslak) - ayrık/temastan kaçınma odaklı (kuru)
	1	Gruplar ve organizasyonlar içinde çalışmayı tercih eder (-)
	2	Sosyal etkileşim için birbirlerine yaslanmayı severler (-)
	5	Başkalarıyla temastan hoşlanmamak.
	17	Kapalı ilişkiler için bir tercih.
	18	Diğerlerinden ayrılma ve bağımsızlık tercihi.
	42	Bir amaç olmadan birbirimizle bir araya gelemeyiz.

	43	Başkalarıyla ten tene temastan hoşlanmazlar.
		Tanımlama. Birbirlerine yaslanarak veya birbirlerine dokunarak grup halinde veya gruplarla hareket etmeyi tercih edip etmedikleri veya mümkün olduğunca bir araya gelmeden veya birbirine yapışmadan birbirlerinden ayrılmayı tercih edip etmedikleri ile ilgili bir faktör.
Faktör 3.	→ (bir isimden sonra)	Akılcı olmayan, bilimsel olmayan ve öznel odaklı (ıslak) - Akılcı, bilimsel ve nesnel odaklı (kuru)
	13	Bu fikir mantıklı.
	29	Bu fikir bilimseldir.
	36	Görüşümde objektifim.
		Tanımlama. Rasyonel, bilimsel ve objektif bir görüş veya bakış açısı edinme becerisi ile ilgili bir faktör olmalıdır.
Faktör 4.	→ (bir isimden sonra)	Çevreye bağımlı yönelim (ıslak) - Çevreden bağımsız yönelim (kuru)
	46	Herhangi bir ilişki bağı (-) olmadan özgürce hareket edebilirsiniz.
	47	
	57	Her zaman çevrenizdekiler üzerinde iyi bir izlenim bırakma konusunda endişeli olun.
	60	Kendimi çevremden soyutlamaktan korkmuyorum (-)
		Tanım. Kişinin özgürce hareket edip edemediği, çevresinden etkilenip etkilenmediği veya çevresiyle ilgilenip ilgilenmediği ve çevresinden kopuk ve bağımsız kalıp kalmadığı ile ilgili bir faktördür.
Faktör 5.	→ (bir isimden sonra)	Dışlama Odaklı (ıslak) - Dışlama Odaklı (kuru)
	41	Bir ilişkide arkadaş çevrenizin dışındaki kişileri dışlamak.
	56	Benimkinden farklı düşünen insanlara tahammülüm yok.
		Tanım. Kişinin sadece akranlarıyla ve kendisiyle aynı fikirde olanlarla dayanışmaya ve muhalifleri dışlamaya yönelik olup olmadığıyla ilgili bir faktördür.
Faktör 6.	→(bir isimden sonra)	Grup Öncelikli Yönlendirme (ıslak) - Bireysel Öncelikli Yönlendirme (kuru)
	7	Hareket özgürlüklerinin düzenlenmesinden hoşlanmazlar (-)

	63	Ait olduğunuz grubun çıkarları (kendi kişisel çıkarlarınızdan ziyade).
		[Açıklama] Bireyin özgürlüğüne mi yoksa grubun çıkarlarına mı öncelik verildiğine ilişkin bir faktör olmalıdır.
Faktör 7.	→ (bir isimden sonra)	İlişkisel Yönelim (Islak) - Dışsal İlgi Tutma Yönelimi (Kuru)
	33	Sadece ait olduğu grubun içindeki şeylerle ilgilenir.
	52	Kurum içi ve kişiler arası ilişkiler arasındaki ayrıma takılmak.
		[Açıklama] Kişinin sadece kendi akrabalarıyla mı yoksa dış dünyayla mı ilgilendiği ile ilgili bir faktördür.
Faktör 8.	→ (bir isimden sonra)	Statüko odaklı (ıslak) - değişim odaklı (kuru)
	31	Personeli durağan tutmayı tercih ediyor.
	32	Statükoyu olduğu gibi takip etmeyi tercih ediyor.
		Tanım. Kişinin statükonun olduğu gibi devam etmesini tercih edip etmediğiyle ilgili bir faktördür.
Faktör 9.	→(bir isimden sonra)	İnsanlara ilgi (ıslak şey.) - (insan olmayan şeyler.) Maddeye ilgi (kuru).
	44	Bebeklerle oynamayı sevmiyorum.
		Tanım. Kişinin insanlarla ve insanlara benzeyen şeylerle mi yoksa insanlardan uzak şeylerle mi ilgilendiği ile ilgili bir faktördür.
Faktör 10.	→ (bir isimden sonra)	Hizip ve sözde aile ilişkisi yönelimi (ıslak) - Hizip dışı ve aile dışı ilişki yönelimi (kuru)
	35	Hizip yaratmaktan kaçınma.
	45	Ebeveyn-çocuk ilişkisinden hoşlanmamak.
		Tanım. Kişinin bir hizip veya sözde aile ilişkisine girmeyi tercih edip etmemesiyle ilgili faktörler.
Faktör 11.	→(bir isimden sonra)	Euphemism odaklı (ıslak) - açıklık odaklı (kuru)
	12	Bir şeyleri söyleme biçiminde açık sözlüdür.

		Açıklama. Kişinin açık konuşmayı tercih edip etmediğiyle ilgili bir faktördür.
Faktör 12.	→ (bir isimden sonra)	Yavaş yönelimli (ıslak) - Hız yönelimli (kuru)
	14	Hareket yavaş.
	30	Karar verme temposu hızlıdır (-).
		[Açıklama] Kişinin hızlı veya yavaş hareketleri ve kararları tercih etmesiyle ilgili bir faktördür.
Faktör 13.	→(bir isimden sonra)	Kümelenme odaklı (ıslak)-dağılma odaklı (kuru)
	3	Küçük bir alana sıkıştırılmaya çalışılıyor.
		[Açıklama] Faktör, kişinin yoğun koşulları tercih edip etmediğiyle ilgili olmalıdır.
Faktör 14.	→ (bir isimden sonra)	Şöhret ve Otorite Yönelimi (ıslak) - Şöhret ve Otorite Dışı Yönelim (kuru)
	10	Bir şeyler satın alırken bir markaya bağlı kalmak.
		Açıklama. Kişinin marka, prestij ve otoriteye duyarlı olup olmadığı ile ilgili bir faktör olmalıdır.
Faktör 15.	→(bir isimden sonra)	Talep ve Bağımlılık Oryantasyonu (ıslak) - Bağımsızlık Oryantasyonu (kuru)
	19	Çok istekli.
		Açıklama. Bu, bir kişinin güçlü bir istek duygusuna sahip olup olmadığıyla ilgili bir faktördür.
Faktör 16.	→ (bir isimden sonra)	Gizlilik Karşıtı Oryantasyon (Islak) - Gizliliğe Saygı Oryantasyonu (Kuru)
	11	Başkalarının mahremiyetine müdahale etme arzusu.
		Açıklama. Mahremiyete müdahale etmeyi mi yoksa saygı göstermeyi mi tercih ettiklerine ilişkin bir faktör olmalıdır.

Üst sayfaya dön.

Tablo_38

ıslak (yani kuru)	kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)
kolektivizm	bireycilik
kısıtlamacılık	liberalizm
Gizlilik Karşıtı	Mahremiyete saygı
I...	I...

Üst sayfaya dönün.

Tablo_39

Sıvı moleküller (ıslak)	Gaz molekülleri (kuru)
kolektivizm	bireycilik
kısıtlamacılık	liberalizm
Gizlilik Karşıtı	Mahremiyete saygı
I...	I...

Üst sayfaya dönün.

Tablo_40

Kuru ve ıslak boyutlar	kuru	ıslak
Sıcak ve Soğuk Boyutlar	soğuk	sıcak
Aydınlık ve karanlığın boyutları	ışık	karanlık

Üst sayfaya dönün.

Tablo_41

(1) Deri üzerinde moleküllerin çarpışması	Yüksek yoğunluk, yüksek frekans	Düşük yoğunluk, düşük frekans
(1a) Molekül sayısı	birçok	birkaç
(1b) Moleküler hız	yüksek hız	yavaş hız
(2) Sıcaklık algısı	Sıcak ve ılık.	Serin (soğuk) ve soğuk
(3) Kuru ve ıslak algı	Islak.	Kuru.

En üst sayfaya dönün.

Tablo_42

numara	Sınıflandırılmış İsim	Islak Kişilerarası İlişkiler.	ıslak kullanılabilirlik ilkesi
A	psikolojik yakınlık		

1	kolektivizm	Bir araya gelmeye ve uyumlu çalışmaya çalışmak.	Kullanıcı ile birlikte hareket etmeye çalışmak.
2	karşılıklı bağımlılık yönelimi	Birbirine bağımlı. (Birbirlerine yaslanmak.)	Kullanıcı ve birbirleriyle karşılıklı olarak yararlı bir ilişki içine girmeye çalışmak.
3	kalabalık odaklı	Birbirleriyle küçük bir alanda kalabalıklaşmak.	Kullanıcıya yakın durmaya çalışmak.
4	Tekdüzelik Yönelimli (Homojen Yönelim)	Bunları tek tip bir çerçeveye oturtmaya çalışmak.	Kullanıcıyı görünüşü ile tanımlamaya çalışmak vb.
5	İnsan (ilişki) odaklı	Aktif olarak başkalarıyla ilişki kurmaya çalışmak.	Aktif olarak arkadaş olmaya ve kullanıcıyı tanımaya çalışmak.
6	kayırmacılık odaklı	Halihazırda bağlarınız (ilişkileriniz) olan diğer kişilerle ilişkilere öncelik vermek.	Kullanıcı ile güçlü bir bağ kurmaya çalışmak.
7	kısıtlamacılık	Birbirinizin davranışlarını düzenleyin.	Kullanıcılara karşı ılımlı olun. (Çok özgür ruhlu olmayın.)
8	heteronomi odaklı	Kendi kararlarınızı kendi başınıza vermemek, çevrenizdeki insanların sizin yerinize karar vermesine izin vermek.	Kullanıcının hangi eylemi gerçekleştireceğine karar vermesine izin vermeye çalışmak.
9	ayar odaklı	Yapılan eylemleri birbiriyle eşleştirmeye çalışmak.	Kullanıcıyı aynı eylemi gerçekleştirmesi için takip etmeye çalışmak.
10	Otoriterlik	Aldığınız görüşler hakkında (zaten kabul edildi.)	Kullanıcıları toplumda ana akım olan tutumları benimsemeye davet etmek.
11	Gizlilik Karşıtı	Birbirlerinin mahremiyetine saygı göstermemek.	Kullanıcı hakkındaki bilgilerle ilgilenmeye çalışmak (örn. gizlilik).
12	bulanık yönlendirme	Aldığım görüşler açık ya da net değil.	Kullanıcılara karşı çok açık olmayın.
13	irrasyonel yönelim	Olaylar hakkında duygusal olarak bağımsız ve rasyonel olamamak.	Kullanıcılara karşı tutumları tamamen rasyonel ve bilimsel değildir (örneğin, fala inanmak).
14	kapatma oryantasyonu	Oluşan grup dış dünyaya kapalıdır.	Kullanıcıları (ve onların akranları) dışında hiç kimseyle ilgisini kesmez.
B	Sabit ve mobil olmayan		
1	statik	Kendiliğinden hareket etmeye	Kullanıcıya yakın durun ve fazla

	yönlendirme	çalışmayın.	hareket etmeyin.
2	sabitleme yönelimi	Bulunduğunuz yere veya organizasyona yerleşmeye çalışın.	Kullanıcılarınızdan ayrılmaya ve etrafta flört etmeye çalışmayın. (Kullanıcı ile yerleşmeye çalışmak.)
3	emsal odaklı	Bulunduğunuz bölgede kalmaya çalışın.	Kullanıcının ait olduğu ev veya iş yerinin emsalini dikkatle takip edin.

Üst sayfaya dönmek için.

Tablo_43

Özür dilerim. Yazar, mike tarafından yapılan ekran görüntülü gaz/sıvı moleküler simülasyon programını olduğu gibi ödünç almıştır. Program doğrudan mike'ın programından ödünç alınmıştır. (Gaz simülasyon programı olduğu gibi ödünç alınmış, sıvı simülasyon programı ise sadece renk ve sıcaklık ayarı için değiştirilmiştir. Bunun gibi bir moleküler simülasyon programı yapmam imkansızdır. Yazar, yazar mike'a kalbimin derinliklerinden teşekkür etmek istiyor. Sayın mike'ın "Moleküler Oyuncak Kutusu" sayfasına teşekkür ederim. Bu da dahil olmak üzere çeşitli fizik simülasyon programlarına buradan ulaşabilirsiniz.

En üst sayfaya dönün.

Tablo_44

gaz	sıvı

Üst sayfaya dönün.

Tablo_45

Tarımsal Sınıflandırma	doğal çevre	Birlikte yaşamak. Organizmalar	Yaşam biçimleri ve Coğrafya.	Malzemelerin Kullanımı	hareketlilik
Göçebe	Kurutma	hayvanlar	Hareket (dinamik)	Akış (akış	Büyük

(çobanlık)	(kuru ve gazlı)			odaklı)	(hafif)
çiftçilik	Islak (ıslak, sıvı)	bitki	İmmobilizasyon ve fiksasyon (statik)	Birikim (stok odaklı)	Daha küçük (daha ağır)

Üst sayfaya dönün.

Tablo_46

sayı	Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)	-Kuru-	nerede Hayır.	-Kuru.	Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak.)	-Z-skorları.	anlamlılık
B10	Göçebe bir yaşam tarzını tercih ediyor.	62.727	20.909	16.364	Tarımsal yaşam tercihi.	7.733	0.01

Üst sayfaya dönün.

Tablo_47

çiftçilik sistemi	doğal çevre	kişilerarası ilişkiler
çiftçilik	Islak, sıvı (muson)	Islak, sıvı (yerleşik/akraba, ilişkisel, grup/ayarlama, düzenleyici, birbirine bağlı, yoğun)
göçebelik	Kuru, gazlı (çöl, otlak)	Kuru, gaz halinde (sabit olmayan, göreceli olmayan, bireysel, ayarlanmamış, serbest, bağımsız, geniş dağılımlı)

Üst sayfaya dönün.

Tablo_48

	[1.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
1	Tek başına/yalnız hareket etmeyi tercih etmek.	61.500	19.500	19.000	Gruplar ve organizasyonlar içinde hareket etmeyi tercih etmek.	6.699	0.01
18	Diğerlerinden ayrılma ve bağımsızlık tercihi.	46.500	28.500	25.000	Başkalarıyla bütünleşme ve kaynaşma tercihi.	3.596	0.01
34	Kendi yoluna gitmeyi ve	58.500	28.000	13.500	Kendi başlarına diğerlerinden	7.500	0.01

	kendini diğerlerinden ayırmayı tercih eder.				ayrı yollara gitmekten hoşlanmazlar.		
	[2.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
2	Birbirlerinden bağımsız olmayı tercih etmek.	59.000	18.000	23.000	Sosyal etkileşimde birbirlerine yaslanmayı tercih etme.	5.622	0.01
19	Bağımsız fikirli.	45.000	28.000	27.000	Güçlü bir talepkar ruh.	3.000	0.01
35	Grup oluşturmaya karşı isteksizlik.	66.500	22.000	11.500	Grup oluşturma arzusu.	8.807	0.01
	[3.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
3	Geniş bir alana dağıtılmaya çalışılıyor.	61.500	15.500	23.000	Küçük bir alanda yoğun kalmaya çalışmak.	5.923	0.01
20	Tek seferde özel bir odada olmayı tercih ediyor.	64.000	15.000	21.000	Çok sayıda insanın bulunduğu büyük bir odada olmayı tercih etmek.	6.596	0.01
36	Olaylara bakışımda objektifim.	59.000	20.500	20.500	Objektif olmamak.	6.106	0.01
	[4.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
4	Yan yana olmaya çalışmayın.	62.500	19.000	18.500	Çevrelerindeki diğer kişilerle aynı seviyede olmaya çalışmak.	6.914	0.01

21	İnsanların çeşitliliğini kabul etmek.	79.500	12.000	8.500	İnsanları tek tip bir referans çerçevesine sığdırmaya çalışmak.	10.704	0.01
	[5.1]						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
5	Başkalarıyla temastan hoşlanmamak.	16.500	23.500	60.000	Başkalarıyla temas tercihi.	7.034	-0.01
22	Kişinin iç dünyasını başkalarına ifşa etme konusundaki isteksizliği.	44.500	18.500	37.000	Kişinin içsel yaşamını başkalarına ifşa etme isteği.	1.175	-. --
	[6.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
6	Nepotizmi (bağlantıları) çok ciddiye almayın.	52.000	30.500	17.500	Sosyal ilişkilerde nexus'a (bağlantılara) değer vermek.	5.853	0.01
23	Etrafta önceden kök salınmamış olması umurumda değil.	56.500	26.000	17.500	Bir toplantıda önceden beni destekleyen birilerinin olmaması hoşuma gitmiyor.	6.412	0.01
	[7.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
7	Eylem özgürlüğünün düzenlenmesini istememe.	86.500	7.500	6.000	Eylem özgürlüğü içinde düzenlenmeyi tercih etmek.	11.837	0.01
24	Birbirlerine bağlı olmayı sevmezler.	78.000	15.000	7.000	Birbirlerine bağlı olmayı tercih etmek.	10.891	0.01

37	Birbirlerinin hareketlerini kontrol altında tutmaktan hoşlanmamak.	64.500	25.000	10.500	Birbirlerinin hareketlerini kontrol altında tutmayı tercih etmek.	8.818	0.01
	[8.1]						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
8	Etrafınızdaki modalardan etkilenmeyin. (Etrafınızdaki heveslerden etkilenmeyin.)	63.000	20.000	17.000	Etrafınızdaki trendler tarafından sürüklenmek.	7.273	0.01
25	Gelecekteki yolunuza kendi başınıza karar verebilmek.	59.000	14.500	26.500	Gelecekteki yoluma kendi başıma karar verememek. (Çevrenizdeki insanlar tarafından etkilenmek)	4.971	0.01
38	Gerçekleştirilen eylemlerde özerklik vardır.	52.500	21.000	26.500	Atılan adımlar inisiyatiften yoksundur.	4.137	0.01
	[9.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
9	Otonom olmaya çalışmak ve çevrenizle uyum içinde olmamak.	56.500	28.000	15.500	Çevrenizle uyum içinde olmayı istemek.	6.833	0.01
26	Başkalarını taklit etmekten hoşlanmayın.	60.500	25.000	14.500	Başkalarını taklit etme tercihi.	7.512	0.01
39	Azınlıkta olmanın sorun olmadığını varsayın.	58.000	23.500	18.500	Ana akımın bir üyesi olmaya çalışıyorum.	6.387	0.01
	[10.01						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması	-Z-skorları.	anlamlılık

					(Islak)		
10	Marka konusunda endişelenmeyin.	65.500	18.000	16.500	Bir şeyler satın alırken markaya bağlı kalın.	7.653	0.01
	[11.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
11	Başkalarının mahremiyetine müdahale etmeyiz.	64.500	13.500	22.000	Başkalarının mahremiyetine müdahale etme isteği.	6.462	0.01
27	Birbirinizi izlemekten hoşlanmayın.	85.000	9.500	5.500	Birbirlerine göz kulak olmayı tercih ediyorlar.	11.818	0.01
40	Başkaları hakkında dedikodu yapmaktan hoşlanmayın.	38.000	25.000	37.000	Başkaları hakkında dedikodu yapmayı tercih etmek.	0.163	-. --
	[12.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
12	Her şeyin söyleniş şekli açık sözlüdür.	52.500	19.000	28.500	Zorlama ve üstü kapalı olmak.	3.771	0.01
28	Her şeyi siyah beyaz olarak daha net hale getirmeye çalışıyorum.	57.500	21.000	21.500	Belirsiz kalmaya çalışıyorum.	5.728	0.01
	[13.01						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
13	Fikir makul.	59.500	24.500	16.000	Mantıksız.	7.080	0.01
29	Fikir bilimseldir.	39.000	31.500	29.500	Bilimsel değil.	1.623	0.10
	[14.5]						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
14	Hızlı çalışıyor.	40.500	26.500	33.000	Hareket yavaş.	1.237	-. --

30	Olaylarla ilgili kararların temposu hızlıdır.	39.500	20.500	40.000	Tempo yavaş.	0.079	x.xx.
	[15.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
15	Göçebe yaşam tercihi.	53.500	18.000	28.500	Tarımsal yaşam tercihi.	3.904	0.01
31	Personelimin değişken olmasını tercih ederim.	57.000	25.500	17.500	Personeli durağan tutmayı tercih etmek.	6.472	0.01
	[16.						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
16	Daha önce hiç yapılmamış şeyleri yapmaya cesaret edin.	57.500	23.000	19.500	Sadece emsali olan şeyleri yapmaya çalışmak.	6.124	0.01
32	Mevcut durumu değiştirmeyi tercih etmek.	55.500	22.000	22.500	Mevcut durumu olduğu gibi takip etmeyi tercih etmek.	5.284	0.01
	[17.01						
sayı	Ürün Açıklaması (Kuru)	-Daha iyi.	nerede Hayır.	-Daha iyi...	Ürün Açıklaması (Islak)	-Z-skorları.	anlamlılık
17	Açık ilişkiler için bir tercih.	68.500	17.000	14.500	Kapalı ilişkiler için bir tercih.	8.382	0.01
33	Grup dışındaki şeylere ilgi.	68.000	9.500	22.500	Sadece ait olduğum grup içindeki şeylerle ilgilenirim.	6.764	0.01
41	Arkadaş çevreniz dışındaki insanların kabulü.	70.000	19.000	11.000	Bir ilişkide paydaşlık dışındaki kişilerin dışlanması.	9.271	0.01

Üst sayfaya dönün.

Tablo_49

	Kuru İşlevselcilik	Islak İşlevselcilik
(1)	Bireylerin, bireylerin ve partiküllerin çevresel adaptasyonu	Tüm sistem bakımı ve çevresel adaptasyon
(2)	Bütün, kurumsal araçlar görünümü (Bütünü, organizasyonu birey için çevresel adaptasyon aracı ve aracı olarak görmek.	Bütünün ve organizasyonun özünü görmek (Bütüne, kuruluşun kendisine odaklanın.)
(3)	Bağımsızlık, bireyin bütününden bağımsızlık ve özgürlük	Bireyin tüm organizasyona bağlılığı, entegrasyonu ve uyumu Bütün tarafından bireysel kontrol
(4)	Bir bütün olarak bireyler Bütün, bireyin hayatta kalması için sadece bir araçtır. Bütün, birey tarafından artık ihtiyaç duyulmadığında yok olur.	Bir bütün olarak birey. Birey sadece çarkın bir dişlisi, bütünün bir parçasıdır. Birey, bütünün iyiliği için bir fedakârlıktır.
(5)	Yaratıcı ve dönüşümsel (Bireylerin çevrelerine uyum sağlamalarına yardımcı olmayan mevcut üst örgütleri ve toplumları yok etmek ve ihtiyaç duyulan yenilerini yaratmak.	Genel organizasyonun statükosunu korumak ve sürdürmek.
tip	Psikolojik ve biyolojik işlevselcilik	Sosyolojik ve ekolojik işlevselcilik

Üst sayfaya dönün.

Tablo_50

Cevap Sonuçları

yanıt süresi

Ekim başından Kasım 2002 ortasına kadar
200 yanıt
Erkek %24.000.
Kadın %76.000.
Gençlerin %34.500'ü
48.000%'i 20'li yaşlarında
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

yanıt oranı

No.	makale		Grafik Oluşturma					toplam değer	t-değeri (Ortalama fark)
	[A.M.]								
No. 1	makale	yoso	çok kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	eşiğinde kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	hangi yol	eşiğinde ıslak (yani kuru)	çok ıslak (yani kuru)	toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	t-değeri (Ortalama fark)
		kişinin ailesi	çok kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	eşiğinde kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	hangi yol	eşiğinde ıslak (yani kuru)	çok ıslak (yani kuru)	toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	
	[A-1.								
1	_____ ile çalışmayı tercih ediyor.	Joso.	42.500	30.500	10.500	13.000	3.500	0.955	15.161 (0.01)
		kişinin ailesi	6.500	12.000	5.000	41.500	35.000	-0.865	
	[A-2.								
2	_____ ve birbirleriyle karşılıklı yardımlaşma ilişkisi içine girmeyi tercih ederler.	Josso.	25.000	27.500	13.000	27.500	7.000	0.360	9.938 (0.01)
		kişinin ailesi	6.000	13.500	11.000	40.000	29.500	-0.735	
	[A-3.								

3	________________ adresinin hemen yakınında olmayı tercih ediyor.	Joso.	44.500	30.000	12.000	10.500	3.000	1.025	11.462 (0.01)
		kişinin ailesi	7.500	26.000	13.500	30.500	22.500	-0.345	
	[A-4.								
4	Düşüncelerinizi diğerleriyle uyumlu hale getirmeyi tercih edin _____.	Josso.	41.000	21.500	10.500	21.000	6.000	0.705	3.004 (0.01)
		kişinin ailesi	19.500	37.000	16.000	16.500	11.000	0.375	
	[A-5.								
5	_________ ile aktif olarak ilişki kurmaya çalışıyorum.	Josso.	35.500	27.000	11.500	20.000	6.000	0.660	8.901 (0.01)
		kişinin ailesi	8.000	23.000	15.500	29.500	24.000	-0.385	
	[A-6.								
6	_____ ile güçlü bir bağ kurmaya çalışıyorum.	Josso.						0.880	12.961 (0.01)

			36.500	36.500	9.000	14.500	3.500		
		kişinin ailesi	8.000	18.500	14.000	28.500	31.000	-0.560	
	[A-7.								
7	_________'a yönelik eylemlerimde çok liberal değilim.	Joso.	13.000	21.500	18.000	35.000	12.500	-0.125	-1.282 (x.xx)
		kişinin ailesi	12.500	29.500	15.000	32.500	10.500	0.010	
	[A-8.								
8	Gelecekteki kariyer yolumla ilgili kararları genellikle _____'un vermesine izin veriyorum.	Jos.	61.500	22.000	4.500	9.500	2.500	1.305	4.866 (0.01)
		kişinin ailesi	40.000	28.000	12.000	16.500	3.500	0.845	
	[A-9.								
9	Kişinin eylemlerini _____'un eylemleriyle uyumlu hale getirmeyi tercih etmesi.	Josso.	44.000	28.500	11.000	12.500	4.000	0.960	7.037 (0.01)

		kişinin ailesi	20.500	31.000	13.000	26.500	9.000	0.275	
	[A-10.								
No. 1	makale	yoso	Grafik Oluşturma					toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	t-değeri (Ortalama fark)
			çok kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	eşiğinde kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	hangi yol	eşiğinde ıslak (yani kuru)	çok ıslak (yani kuru)		
		kişinin ailesi	Grafik Oluşturma					toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	
			çok kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	eşiğinde kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	hangi yol	eşiğinde ıslak (yani kuru)	çok ıslak (yani kuru)		
10	_________ arasında ana akım bir tutum benimsemeyi tercih ediyor.	Joso.	36.500	27.000	15.500	17.000	4.000	0.750	3.339 (0.01)
		kişinin ailesi	24.500	28.000	21.500	18.000	8.000	0.430	
	[A-11.								
11	_________ hakkındaki bilgilerle ilgilenmeye çalışmak (örn. sırlar).	Josso.	29.000	23.000	11.000	28.000	9.000	0.350	7.006 (0.01)
		kişinin ailesi						-0.395	

			12.500	18.000	10.500	35.500	23.500		
	[A-12.								
12	_________ hakkında çok fazla şey söyleme.	Joso.	10.000	13.000	11.000	39.000	27.000	-0.600	-7.697 (x.xx)
		kişinin ailesi	17.000	34.000	12.000	26.000	11.000	0.200	
	[A-13.								
13	○○'ye karşı takındığımız tavır rasyonel, bilimsel (duygulara ve hislere saygılı) bir tavır değildir.	Josso.	15.500	23.000	16.000	36.500	9.000	-0.005	3.683 (0.01)
		kişinin ailesi	8.000	21.500	16.000	36.500	18.000	-0.350	
	[A-14.								
14	Dikkatin ana nesnesinin _________ olmasını tercih etmek.	Joso.	24.500	23.500	15.500	28.500	8.000	0.280	4.582 (0.01)
		kişinin ailesi	8.500	23.500	15.500	35.000	17.500	-0.295	

No. 1	makale		Grafik Oluşturma					toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	t-değeri (Ortalama fark)
	[B.A.]								
		yoso	çok kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	eşiğinde kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	hangi yol	eşiğinde ıslak (yani kuru)	çok ıslak (yani kuru)	toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	
		kişinin ailesi	çok kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	eşiğinde kuru (özellikle kuruya karşıt olarak)	hangi yol	eşiğinde ıslak (yani kuru)	çok ıslak (yani kuru)	toplam değer (Kuru 2'den Islak 2'ye)	
	[B-1.								
15	_________ adresine yakın kalmayı tercih ediyor.	Joso.	50.000	30.000	13.000	6.500	0.500	1.225	11.829 (0.01)
		kişinin ailesi	13.000	26.500	18.000	24.500	18.000	-0.080	
	[B-2.								
16	_________ ile oturmayı tercih ediyor.	Joso.	45.000	37.500	8.500	7.500	1.500	1.170	14.563 (0.01)
		kişinin ailesi	10.000	17.000	11.000	39.500	22.500	-0.475	
	[B-3.								

17	_________'un ait olduğu grubun emsallerini ve geleneklerini dikkatle takip etme tercihi.	Josso.						0.540	4.780 (0.01)
			31.000	26.500	14.000	22.500	6.000		
		kişinin ailesi						0.100	
			15.000	28.500	19.000	26.500	11.000		

Üst sayfaya dönün.

Tablo_51

işaret testi sonuç oranı

sınıflandırma (Anlamlılık düzeyi)	kişinin ailesi ıslak (yani kuru) (0.01)	kişinin ailesi ıslak (yani kuru) (0.05)	kişinin ailesi ıslak (yani kuru) (0.10)	Her iki şekilde de.	Yosemite. ıslak (yani kuru) (0.10)	yoso (kişi) ıslak (yani kuru) (0.05)	yoso (kişi) ıslak (yani kuru) (0.01)
Oran (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Üst sayfaya dönün.

Tablo_52

	ıslak (yani kuru)	Biyolojik Değerliliğe Uygunluk
1	kolektivizm	Başkalarıyla birlikte olmak yalnız olmaktan daha güvenlidir, çünkü bir tehlike anında, tek başımıza yapamayacağımız şeyleri yapmak için birlikte çalışabiliriz.
2	karşılıklı bağımlılık yönelimi	Tehlike altındayken birbirimize yardım etmek ve tehlikeyle başa çıkmak için birbirimize güvenmek daha kolaydır.
3	kalabalık odaklı	Dağınık olmaktansa, herkesle aynı yerde olmak daha iyidir, çünkü bu size bir arada olma hissi ve güvenlik duygusu verir.
4	amaç bütünlüğü	Çevrenizde yalnız kalmamak için herkesle aynı eylemleri yaparak, onlar gibi davranarak çevrenizdekilerden yardım alma olasılığınızı artırırsınız. Taklit öğrenme konusuna ekleme yapabilir ve çevremizdeki

		herkesin yaptığı eylemleri takip edebiliriz, herkes bunu yaptığına göre muhtemelen doğru ve muhtemelen güvenlidir diye düşünebiliriz. Üzerinde çalışmak zorunda kalmadan bir davranışı örnek alabilmek.
5	insan odaklı	-
6	kayırmacılık odaklı	İlişkileri yalnızca önceden güvenli olduğunu bildiğiniz kişilerle sınırlandırarak, onları kendi güvenliğiniz için daha etkili bir şekilde kullanabilirsiniz.
7	kısıtlamacılık	-
8	heteronomi odaklı	Eylemlerinizi çevrenizdekilere bırakarak, eylemlerinizin başarısızlığının suçunu aktif olarak üzerinize almak zorunda kalmazsınız.
9	ayar odaklı	Etrafımızdaki herkesin (çoğunluğun) yaptıklarına uymak daha güvenlidir, çünkü sayıların mantığına güvenebilir ve kendimizi daha güvende hissedebiliriz. Kalabalığın bir parçası olarak hareket etmeye daha yatkın hissederiz, egomuz genişler, ruh halimiz büyür ve etrafımızdaki herkesle birlikte hareket ettiğimizde tehlikeyle yüzleşecek kadar cesur hissederiz.
10	Otoriterlik	Güvenliği için otorite sahibi kişiler tarafından garanti edilen ve çevresindeki herkesin takip ettiği bir davranış biçimini izleyerek kendi korunmasını sağlamaya çalışır.
11	Gizlilik Karşıtı	-
12	bulanık yönlendirme	Ne söylediğinizi belirsizleştirerek ve farklı yönlere çekmenize izin vererek, bir hata yaptığınızda ve sanki bunu gerçekten söylememişsiniz gibi bir sorumluluk arayışı olduğunda bundan kurtulmanızı kolaylaştırır.
13	irrasyonel yönelim	-
14	statik yönlendirme	(Güvenli olduğunu bildiğiniz yerde.) Hareket etmekten ve tehlikeli bölgeye girmekten korkmadan fazla hareket etmez ve hareketsiz kalırsanız kendinizi korumak için daha avantajlı olursunuz.
15	sabitleme yönelimi	Her zaman güvenli olduğu bilinen bir yerde kalarak yeni bir yere taşınmayla ilişkili yeni tehlikelerin yaratılmasının önlenmesi.
16	emsal odaklı	Yalnızca güvenli olduğu zaten garanti olan şeyleri yapmayı seçerek bilinmeyeni yapmanın öngörülemeyen tehlikelerinden kaçının.

17	kapatma oryantasyonu	Sadece güvenlikleri zaten garanti altında olan arkadaşlarımızla birlikte kalarak dışarıdan tehlikeli veya zararlı olabilecek yabancıların girmesini engellemiş oluruz.

Üst sayfaya dönün.

[Veri bölümü]

Kuru ve ıslak kişilikler ve tutumlar üzerine anket çalışması.

[Anket prosedürleri. Kuru-ıslaklıkla ilgili hipotezlerin test edilmesi. Prosedür]

Yazar belirli sayıda hipotez derledikten sonra, bunların gerçekten kuru-ıslak olarak algılanıp algılanamayacağını kontrol etmeye karar vermiştir. Bu amaçla yazar, internet web sayfalarını kullanarak bir anket çalışması yürütmüş ve hipotezlerin doğru olduğunu teyit etmek için sonuçları analiz etmiştir.
Yazarın İnternet Web sayfalarını kullanarak anket yapma motivasyonu. Yazar, özel bir Japon şirketinde (bir elektronik üreticisi) sosyal psikoloji ile ilgisi olmayan bir ofiste çalışıyordu. Yazarın ankete yanıt istemek için hiçbir aracı yoktu. (Örnek. Üniversite araştırmacıları, derslerine gelen öğrencilerden bir anketi doldurmalarını kolaylıkla isteyebilir.). Daha sonra yazar şöyle düşündü. Üniversite ile belirli bir bağlantı veya bağlantılar olmasa bile, İnternet Web sayfasını kullanarak yeterli sayıda yanıt toplayabilirim. Kuru veya ıslak kişilikler ve tutumlarla ilgilenen belirtilmemiş sayıda katılımcı.

Anket iki bölüm halinde gerçekleştirilmiştir. İlki hipotezin doğruluğunu geçici olarak teyit etmek için (yaklaşık 100 madde). İlk turun sonuçlarının doğru olup olmadığını görmek için katılımcı sayısının ve madde sayısının artırıldığı ikinci tur (yaklaşık 200 madde). (Madde sayısı yaklaşık 200'dür.) İkinci tur, ilk turun sonuçlarının doğru olup olmadığını görmek için yapılan bir takip testidir.
İlk olarak, yazar Perl diline dayalı bir CGI programı ile ankete adanmış bir web sayfası oluşturmuştur. Daha sonra, Nisan ve Mayıs 1997'de, yazar çeşitli İnternet haber gruplarına (örneğin, fj.sci.psychology) şöyle yazdı: "İnsanların ne tür bir tutumu kuru/ıslak olarak algıladıklarını görmek için Web sayfasında bir anket yapacağım. Hepinizden bana yardımcı olmanızı istiyorum." Yazar, makaleyi gören ve yazar tarafından belirlenen web sayfasına erişen kişileri ankete ayrılmış web sayfasına yönlendirmiştir. Sonuç olarak yazar, çoğunluğu erkek olan yaklaşık 70 kişiden yanıt aldı.
Yazar anket sorularını aşağıdaki sorular şeklinde sormuştur. "Eşleştirilmiş iki davranış biçiminden (sırasıyla kuru/ıslak hissi verdiği düşünülen) hangisini daha kuru olarak algılıyorsunuz?"
Yazar sonuçları hemen analiz etmiştir. Sonuçlar. Analiz sonuçları kabaca yazarın hipotezi ile uyumluydu. Ancak, aşağıdaki eksiklikler vardı. Ankete katılanların sayısı 70 gibi küçük bir rakamdı. Katılımcıların cinsiyeti erkeklere karşı çok fazla önyargılıydı. Buna ek olarak, yazarda aşağıdaki arzular da iş başındaydı. Birkaç soru daha denemek istiyorum.
Bu nedenle yazar aşağıdaki anketi geliştirmeyi amaçlamıştır. Daha güçlü maddelere sahip olmak. Yeterli sayıda katılımcıya sahip olmak. Katılımcılarda cinsiyet önyargısı olmaması.
Yazar şu adımları izlemiştir
İlk olarak yazar, kuru ve ıslak kişilikleri teşhis etmek için, yazarın sahibi olduğu bir İnternet Web sitesinde ilk anketin geçici sonuçlarına dayanan psikolojik bir test oluşturmuştur. Yazar siteyi internetteki çeşitli arama motorlarına (Yahoo!, goo, vs.) kaydettirmiştir.
Daha sonra, Mayıs'tan Temmuz 1999'a kadar yazar, teste girmek için Web sitesine erişenler için aşağıdaki önlemleri uygulamıştır. Önceden aşağıdaki engelleri oluşturun. "Kuru-ıslaklık tanımı ve psikolojik test sayfalarına ulaşmak için önce bu anketi yanıtlamalısınız. Kuru/ıslaklık açıklaması ve psikolojik test sayfalarına ancak cevap vererek gidebilirsiniz." Bu şekilde yazar, web sitesine erişen kişileri hiç vakit kaybetmeden ankete ayrılmış web sayfasına yönlendirmelidir.
Bu yaklaşımın şu etkileri olacağı da düşünülmüştür Denekler yazarın hipotezini önceden bileceklerdir. Bunun olmasını engelleyebilmek. Kuru ve ıslak kişilikler ve tutumlarla ilgilenen denekleri çekebilmek. Sonuç olarak, deneklerin yanıt verme morali (istekliliği) artacaktır.
Anketteki sorular ilk anketteki sorularla aynıydı ve aşağıdaki soruları soruyordu. "Eşleştirilmiş iki davranış biçiminden (sırasıyla kuru/ıslak hissi verdiği düşünülen) hangisini daha kuru olarak algılıyorsunuz?"
Anket maddelerinin toplam sayısı bu haliyle yaklaşık 200'ü bulmuştur. Eğer bunlar tamamen tek bir kişi tarafından, internet üzerinden cevaplanacak olsaydı. Katılımcı üzerindeki yük (psikolojik yorgunluk, bağlantı maliyetleri, vb.) çok ağır olurdu. Bu nedenle yazar, rastgele seçilen 30-40 maddenin her biri için bir anket birimi

oluşturmuştur. (Toplamda altı birim bulunmaktadır.) Yazar, bu birimlerin her biri için ayrı ayrı yanıt almaya karar vermiştir.
Yazar, anket sonuçlarını tablolaştırmak için bir Perl CGI betiği kullanmış, herhangi bir zamanda o ana kadar alınan yanıtların eğilimini, yüzde, normal dağılımın z-değeri ve anlamlılık düzeyine ulaşılıp ulaşılmadığı da dahil olmak üzere, tüm madde çiftleri için hesaplamış ve sonuçları bir tablo biçiminde göstermiştir.
Katılımcı sayısı günlük 40 ila 50 arasında değişmiştir. Yazar, tek bir kişiden gelen mükerrer yanıtları önlemek için bir e-posta adresi verilmesini şart koşmuştur. Yazar, kaç kez alınmış olursa olsun, aynı e-posta adresinden yalnızca en son gelen yanıta bakmıştır.
Yazar, yanıt verenlerin sayısı her bir yanıt maddesi için yaklaşık 220'ye ulaştığında (yaklaşık 1.300 toplam yanıt veren) işe alımı sonlandırmış ve sonuçları analiz etmiştir.
Anket katılımcılarının nitelikleri aşağıdaki gibidir.

Sembol	**Yanıt sayısı**	**Erkek**	**Kadın**	**10's**	**20's**	**30's**	**40's**	**50's**	**60's**	**70's**
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

Yazar, birbirinden bağımsız olmayan bir dizi numunedeki oranlardaki farkın testini kullanarak sonuçları kuru ve ıslak büyüklüklerin karşılaştırılması şeklinde analiz etmiştir. Yazar, örneğin test yöntemi için aşağıdaki literatüre atıfta bulunmuş ve aşağıdaki formülü kullanmıştır.
Örnek 11.3, Minoru Nakamichi, "Sosyal Araştırma Metodolojisi" (Koseisha-Koseikaku, 1997), s.353
AP (UAP ile aynı madde çifti): İlk hipotezde kuru olduğu tahmin edilen kişi tarafından gerçekten kuru olarak değerlendirilen maddelerin yüzdesi.
UAP (AP ile aynı madde çiftinde): Orijinal hipotezde ıslak olduğu tahmin edilen kişi için gerçekten kuru olduğu belirlenen maddelerin yüzdesi.
AP ve UAP aynı madde çiftinde birbirlerine karşı zıt tutumları tanımlar; bir madde çiftinde biri kuru ise diğeri otomatik olarak ıslaktır.
Yazar, normal dağılımın z-değerini bulmak için aşağıdaki formülü izlemiştir.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Sıfır hipotezinin (kuru = ıslak) a = 0.01 anlamlılık düzeyinde reddedilmesi için (kuru > ıslak olduğundan emin olabiliriz), z = 2.33 veya daha yüksek olması gerekir.
Sıfır hipotezinin (kuru = ıslak) a = 0.05 anlamlılık düzeyinde reddedilmesi için (kuru > ıslak olduğundan emin olabiliriz), z = 1.64 veya daha yüksek olmalıdır.
Sıfır hipotezinin (kuru = ıslak) a = 0.10 anlamlılık düzeyinde reddedilmesi için (kuru > ıslak olduğunu kesin olarak söyleyebiliriz), z = 1.28 veya daha yüksek olması gerekir.
Bu çalışmanın anket sonuçlarının açıklanmasında yazar, yalnızca "kuru" yanıtını veren katılımcıların yüzdesinin "ıslak" yanıtını verenlerin yüzdesinden önemli ölçüde daha yüksek olduğu maddeleri (0,01 veya daha düşük bir anlamlılık düzeyinde) seçmiş ve listelemiştir (0,01 veya daha düşük bir anlamlılık düzeyinde).

[Anket sonuçları (Mayıs-Temmuz 1999)]

Aşağıda, yazar sadece 0.01 anlamlılık seviyesine ulaşan maddeleri seçmiş ve listelemiştir.

Her satırın sol tarafındaki açıklama kuruluğa işaret ettiği varsayılan kişilik ve tutumu göstermektedir. Her satırın sağ tarafındaki açıklama ıslaklığı belirttiği varsayılan karakter ve tutumu göstermektedir.
Ortadaki üç değer. Sol taraf, kuru olduğu varsayılan kişiliği/tutumu gerçekten kuru bulan katılımcıların yüzdesini göstermektedir. Ortadaki değer ise ne sol ne de sağ tarafın kuru olduğunu düşünen katılımcıların yüzdesini göstermektedir. Sağ taraf, ıslaklığı gösterdiği varsayılan kişiliği/tutumu gerçekten kuru bulan katılımcıların yüzdesini (yüzde olarak) göstermektedir.
En sağdaki iki sayı aşağıdaki gibidir
Z-skoru. Z-skoru, kuru olduğu varsayılan kişiliğin/tutumun gerçekten kuru olduğunu düşünen katılımcıların yüzdesinin, ıslak olduğu varsayılan kişiliğin/tutumun gerçekten kuru olduğunu düşünen katılımcıların yüzdesinden

önemli ölçüde daha yüksek olup olmadığını belirlemek için kullanılır (değer ne kadar yüksekse, fark o kadar önemlidir). (Sayı ne kadar yüksekse, fark o kadar anlamlıdır).
Anlamlılık seviyesi. (0.01.)

;

	[Kuru.]	**[Kişilik ve tutum sınıflandırması].**			**[Islak]**		
[A.]		**[Psikolojik yakınlık yönelimi]**					
[A1.]	**[Farklılıklar, farklılaşma]**	**[Psikolojik konum]**			**[Özdeşleşme, ortaklık]**		
[A1.1]	**[Bireycilik]**	**-**	**-**	**-**	**[Kolektivizm]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A1.	Tek başıma/yalnız çalışmayı tercih ederim.	72.072	15.766	12.162	Gruplar veya birlikler halinde hareket etmeyi tercih ederim.	9.726	0.01
A14.	Diğerlerinden ayrı ve bağımsız olmayı tercih ederim.	68.468	15.315	16.216	Başkalarıyla birleşmeyi/bütünleşmeyi tercih ederim.	8.460	0.01
B1.	Birbirimizden uzak durmaya çalışırım.	61.364	18.636	20.000	Bir arada kalmaya çalışıyorum.	6.802	0.01
B12	Birbirimizden ayrı kalmaya çalışıyorum.	65.000	17.727	17.273	Birbirimizle bir araya gelmeye çalışıyorum.	7.805	0.01
B20	Bir amaç olmadığı sürece birbirimizle bir araya gelmem.	64.545	18.636	16.818	Birbirimizle bir araya gelmeyi tercih ederim.	7.848	0.01
C13	Gruptan kolayca çekilebilirim.	66.063	11.312	22.624	Bir kez katıldığımda (gruptan/örgütten) kolayca çekilebilirim.	6.857	0.01
D28	Kişisel çıkarlarıma öncelik veririm.	60.173	14.286	25.541	Ait olduğum grubun çıkarlarına (kişisel çıkarlarımın üzerinde) öncelik veririm.	5.685	0.01
D29.	Yalnız kalmayı ve diğerlerinden ayrı olmayı tercih ederim.	65.368	18.182	16.450	Kendi yolumda tek başıma ve başkalarından ayrı gitmeyi tercih etmiyorum.	8.220	0.01
A19	Anlaşmazlık olsa bile çoğunluk ile birlikte oy kullanmaya istekliyim.	57.207	18.018	24.775	Toplantılarda görüş birliğini tercih ederim.	5.337	0.01
B22	Karşılıklı eleştiriye tahammül ederim.	48.636	18.636	32.727	Bir grup içinde karşılıklı eleştiriden hoşlanmam.	2.616	0.01
[A1.2]	**Geniş tabanlı ademi merkeziyetçilikten yanayım.**	**-**	**-**	**-**	**[Yoğun yönelimli]**		
A3	Geniş bir alana dağılmış halde kalmaya çalışıyorum.	67.568	18.018	14.414	Küçük bir alanda kalabalık olmaya çalışıyorum.	8.747	0.01
A16	Tek seferde özel bir odada olmayı tercih ederim.	74.775	12.162	13.063	Çok sayıda insanın bulunduğu büyük bir odada olmayı tercih ederim.	9.811	0.01
C29.	Başkalarıyla arama mesafe koymaya çalışırım.	65.158	13.122	21.719	Mesafeyi korumaya çalışıyorum.	6.928	0.01

C3.	Olaylara bakışımda objektifim.	68.326	14.480	17.195	Ben tarafsız değilim.	8.220	0.01
E32	Birbirimizden uzak durmayı tercih ederim.	53.061	19.592	27.347	Birbirimizle olmayı tercih ederim.	4.489	0.01
E35.	Başkalarıyla ten tene teması tercih etmem.	55.918	21.633	22.449	Başkalarıyla ten tene teması tercih ederim.	5.918	0.01
F22	Olaylar hakkında geniş bir bakış açısına sahibim.	51.351	22.973	25.676	Olaylara dar bir bakış açım var.	4.359	0.01
F24	Ademi merkeziyetçiliği tercih ederim.	46.847	25.225	27.928	Ben merkezileştirmeyi tercih ederim.	3.260	0.01
[A1.3]	**[Çeşitliliğe saygı (heterojenlik odaklı)]**	-	-	-	**[Tekdüzelik (homojenlik) odaklı]**		
A7.	Yatay olmaya çalışmıyorum.	62.613	13.964	23.423	Etrafımdakilerle yan yana olmaya çalışıyorum.	6.295	0.01
A20	Benimkinden farklı görüşlere sahip insanlara karşı hoşgörülüyüm.	60.360	16.216	23.423	Benimkinden farklı görüşlere sahip insanlara karşı hoşgörüsüzüm.	6.013	0.01
B6	Kendimi çevremdekilerden soyutlamak anlamına gelse bile benzersiz olmaya çalışıyorum.	54.091	24.545	21.364	Çevremde yalnız olmamak için benzersiz olmaya çalışıyorum.	5.588	0.01
B17.	İnsanların çeşitliliğini takdir ediyorum.	70.909	11.818	17.273	İnsanları tek tip bir referans çerçevesine oturtmaya çalışıyorum.	8.472	0.01
[A1.4]	**[Eşzamanlılık karşıtı odaklı]**	-	-	-	**[Eşzamanlılık odaklı]**		
B9.	Davranışlarımı çevremdekilere uydurmaya çalışmam.	51.364	25.455	23.182	Davranışlarımı çevremdekilere uyarlamaya çalışırım.	4.841	0.01
C8.	Çevremdeki herkesten farklı şeyler yapmaya çalışırım.	54.299	28.507	17.195	Etrafımdaki herkesle aynı şeyleri yapmaya çalışıyorum.	6.524	0.01
C34.	Çevremle uyum içinde değil, özerk olmaya çalışırım.	66.516	15.837	17.647	Çevremle uyum içinde olmayı tercih ederim.	7.919	0.01
D22	Başkalarını taklit etmekten hoşlanmam.	65.801	21.212	12.987	Başkalarını taklit etmeyi tercih ederim.	9.043	0.01
E7.	Birbirinden farklı yönlere gitmeyi tercih ederim.	59.592	17.143	23.265	Birbirimizle aynı yöne gitmeyi tercih ederim.	6.247	0.01
E23.	Karşımdaki kişinin söyledikleriyle tartışmayı tercih ederim.	41.224	33.878	24.898	Diğer kişinin söylediklerine katılma eğilimindeyim.	3.143	0.01
E11.	Kendimi çevremden soyutlamaktan korkmuyorum.	64.490	11.429	24.082	Çevremden izole edilmekten korkuyorum.	6.721	0.01
E30.	Benzersiz olmaya çalışıyorum.	60.408	20.816	18.776	Benzersiz olmaya çalışıyorum.	7.323	0.01
E36.	Farklı görüşlere sahip olanları da grubuma dahil ederim.	51.429	17.551	31.020	Sadece aynı görüşte olanları bir araya getirmeye çalışıyorum.	3.518	0.01
[A1.5]	**[Ana akım dışı yönelimli**	-	-	-	**[Ana akım odaklı (otoriter)]**		

	(otorite karşıtı)]						
E38.	Ben azınlık bir gruba aitim ve bundan memnunum.	62.449	19.184	18.367	Ana akımın bir üyesi olmaya çalışıyorum.	7.675	0.01
D24.	Otorite olarak kabul edilen kişilerin söylediklerine inanmakta zorluk çekerim.	51.948	23.377	24.675	Otorite olarak kabul edilen kişilerin söylediklerine inanma olasılığım daha yüksektir.	4.735	0.01
E15.	Sosyal etkileşimlerimde başkalarının statüsüne veya prestijine değer vermem.	50.612	16.327	33.061	Başkalarının statüsüne ve prestijine saygı duyarım.	3.003	0.01
E34.	Markalar konusunda titiz değilim.	66.122	15.102	18.776	Bir şeyler satın alırken markalar konusunda titizimdir.	8.043	0.01
[A2]	**[Yapıcı olmayan]**	**[Başkalarıyla ilişkiler ve yakınlıklar]**			**[Constructed]**		
[A2.1]	**[İlişki odaklı olmayan]**	**-**	**-**	**-**	**[İlişki odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
B3.	Başkalarıyla etkileşimde bulunmaktan hoşlanmam.	60.909	14.091	25.000	Başkalarıyla iletişim kurmayı tercih ederim.	5.746	0.01
C10.	Başkalarıyla sosyalleşme biçimimde mesafeliyim.	51.131	17.647	31.222	Sosyalleşme biçimimde samimiyim.	3.261	0.01
C16.	Başkalarıyla empati kurmakta zorlanıyorum.	48.869	17.647	33.484	Başkalarıyla kolayca empati kurarım.	2.520	0.01
C26.	Aşk kelimesini kullanmayı tercih etmiyorum.	52.489	23.077	24.434	Ben sevgi kelimesini kullanmayı tercih ediyorum.	4.755	0.01
E18.	Çevremdekiler tarafından beğenilmeye çalışmaya cesaret edemem.	55.918	14.286	29.796	Çevremdekiler tarafından sevilmeye çalışırım.	4.416	0.01
E22.	Özellikle önemsemiyorum.	60.408	12.653	26.939	Çevremdekiler üzerinde iyi bir izlenim bırakmaya her zaman önem veririm.	5.605	0.01
E27.	İlişkileri yalnızca amaca giden bir araç olarak görürüm.	53.061	11.020	35.918	İlişkilere oldukları gibi değer veririm.	2.845	0.01
E19.	İçsel yaşamımı başkalarına açıklamak konusunda isteksizim.	61.224	17.551	21.224	İç dünyamı başkalarına açmaya istekliyim.	6.895	0.01
F16.	Doldurulmuş hayvanları tutmayı sevmem.	55.856	18.919	25.225	Doldurulmuş hayvanlara sarılmayı tercih ederim.	5.068	0.01
F25.	Etrafımdakilere karşı düşünceli değilim.	46.847	24.324	28.829	Çevremdekilere karşı çok düşünceli biriyimdir.	3.086	0.01
F28.	Oyuncak bebeklerle oynamayı sevmem.	65.315	18.919	15.766	Bebeklerle oynamayı tercih ederim.	8.199	0.01
F42	İnorganik malzemelerle (metaller, kayalar ...) çalışmayı tercih ediyorum.	49.550	22.523	27.928	Organik maddelerle (organizmalar, proteinler ...) çalışmayı tercih ediyorum.	3.660	0.01
[A2.2]	**[Afinite odaklı olmayan]**	**-**	**-**	**-**	**[Yakınlık odaklı]**		
A4	Nepotizme (bağlantılara) değer vermiyorum.	64.414	18.468	17.117	Sosyalleşmede nepotizme (bağlantılara) önem veririm.	7.805	0.01
B14.	Ebeveyn-çocuk ilişkilerini	69.545	17.273	13.182	Sosyal etkileşimlerimde ebeveyn-	9.191	0.01

	tercih etmiyorum.				çocuk ilişkilerini tercih ederim.		
C24	Sosyal ortamımda aile odaklı değilim.	51.584	14.480	33.937	Sosyal ortamımda aile odaklıyım.	2.837	0.01
C23	Benimle akraba olmayan insanlarla ilişki kurarım.	57.466	17.647	24.887	Hiçbir bağlantım olmayan insanlarla ilişki kurmam. ("İlk görüşte" kabul etmem.)	5.337	0.01
C25.	Önceden herhangi bir bağlantım yoksa sorun değil.	67.421	17.647	14.932	Toplantıda bana önceden destek verilmemiş olması benim için sorun değil.	8.598	0.01
D30	Eğlendirilmekten hoşlanmıyorum.	70.130	15.152	14.719	Eğlenmeyi tercih ederim.	9.143	0.01

[A3]	**[Ücretsiz]**	**[Eylem Kararı]**			**[Ücretsiz değil]**		
[A3.1]	**[Liberalizm]**	**-**	**-**	**-**	**[Düzenleyici]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A5	İlişkilere bağlı olmadan hareket etmekte özgürüm.	59.910	19.820	20.270	Bir ilişkinin bağları içinde sıkışıp kaldım.	6.596	0.01
A18	Dışlanmama izin veriyorum.	57.658	16.216	26.126	Gruptaki bir kişinin dışarıda kalmasına izin vermem.	5.133	0.01
B23	Hareket özgürlüğümün kısıtlanmasından hoşlanmam.	82.727	8.182	9.091	Eylem özgürlüğümün düzenlenmesini tercih ederim.	11.398	0.01
B4.	Birbirimize hareket özgürlüğü tanırım.	71.818	12.727	15.455	Birbirimizin hareketlerini kontrol ediyorum. (Birbirimizin bacaklarını çekerim.)	8.949	0.01
B15	Sadece hatayı yapan kişiyi sorumlu tutuyorum.	64.545	18.182	17.273	Bir kişinin başarısızlığından çevresindeki diğer kişilerle birlikte müştereken ve müteselsilen sorumlu tutuyorum.	7.752	0.01
D4	Gizli anlaşmayı sevmiyorum.	55.411	17.316	27.273	Gizli anlaşmayı tercih ederim.	4.703	0.01
D14.	Maaşların yeteneğe göre dağıtılmasını tercih ederim.	72.727	9.091	18.182	Maaşların yetenekten bağımsız olarak eşit dağıtılmasını tercih ederim.	8.695	0.01
D20	Birbirimize bağlı olmayı tercih etmiyorum.	79.654	14.719	5.628	Birbirimizi esaret altında tutmayı tercih ederim.	12.183	0.01
D23	Serbestleşmeyi tercih ederim.	61.905	18.615	19.481	Ben düzenlemeden yanayım.	7.147	0.01
D35.	Birbirimizin davranışlarını kontrol etmeyi tercih etmem.	60.606	24.675	14.719	Birbirimizin davranışlarını kontrol altında tutmayı tercih ederim.	8.036	0.01
E5.	Başkalarını aşağı çekmeyi sevmem.	67.347	12.245	20.408	Etrafımdakilerin bacaklarını çekmeyi tercih ederim.	7.843	0.01
F7.	Çevremdekilerin aynı fikirde olup olmadığına bakmaksızın harekete geçerim.	54.505	17.568	27.928	Etrafımdakiler aynı fikirde olmadıkça harekete geçmem.	4.361	0.01

[A4]	**[Mümkün]**	**[Eylemin kendi kaderini tayin etmesi]**			**[İmkansız]**

[A4.1]	**[Bağımsız ve kendine güvenen]**	**-**	**-**	**-**	**[Karşılıklı Bağımlılık Odaklı]**		
A2	Birbirimizden bağımsız olmayı tercih ederim.	70.270	13.063	16.667	Sosyalleşirken birbirimize yaslanmayı tercih ederim.	8.566	0.01
A15.	Ben çok bağımsızım.	59.910	22.973	17.117	Çok müşteri odaklıyım.	7.265	0.01
B2	Seçici olmaktan hoşlanmıyorum.	59.545	18.182	22.273	Birbirimizi şımartmaya çalışıyorum.	6.112	0.01
B13.	Grup oluşturmayı sevmiyorum.	70.455	17.727	11.818	Gruplar oluşturmaya hevesliyim.	9.588	0.01
D32	Birbirimize bağımlı olmaya çalışmıyorum.	52.814	16.450	30.736	Birbirimize güvenmeye çalışıyorum.	3.671	0.01
[A4.2]	**[Özerklik odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Heteronomi odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A23	Benim kendi fikrim var.	65.315	17.568	17.117	Başkalarının fikirlerinden kolayca etkilenirim.	7.910	0.01
B19	Çevremdeki trendlerden etkilenmiyorum. (Çevremdeki eğilimlerden etkilenmiyorum.)	67.273	18.182	14.545	Etrafımdaki trendlerden etkileniyorum.	8.646	0.01
E26.	Çevremdekiler tarafından kolayca etkilenmem.	56.327	12.245	31.429	Çevremdeki diğer kişilerden kolayca etkilenirim.	4.160	0.01
C17.	Gelecekteki hareket tarzımı tek başıma belirleyebilirim.	69.231	15.385	15.385	Karar veremiyorum. (Çevremden etkileniyorum.)	8.702	0.01
E20	Yaptığım eylemlerde inisiyatif sahibiyim.	51.429	22.041	26.531	Attığım adımlarda proaktif değilim.	4.414	0.01
C28.	Kaderimi isteyerek kendim şekillendiririm.	49.774	25.792	24.434	Bana dışarıdan verilen kader tarafından sürükleniyorum.	4.373	0.01
C38	Yaptığım eylemlerde özerkliğe sahibim.	59.729	19.910	20.362	Yaptığım eylemlerde özerklikten yoksunum.	6.539	0.01
[A5]	**[Mümkün]**	**[Mahremiyetin sağlanması]**			**[İmkansız]**		
[A5.1]	**[Mahremiyete saygı]**	**-**	**-**	**-**	**[Gizlilik karşıtı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A21	Başkalarının mahremiyetine müdahale etmem.	76.577	12.162	11.261	Başkalarının mahremiyetine müdahale etmeye istekliyim.	10.384	0.01
B24	Başkaları tarafından nasıl görüldüğüm umurumda değil.	55.000	12.727	32.273	Başkaları tarafından nasıl görüldüğümü önemsiyorum.	3.608	0.01
B7.	Birbirimize göz kulak olmaktan hoşlanmam.	78.636	10.455	10.909	Birbirimize göz kulak olmayı tercih ederim.	10.616	0.01
D7	Makyaj yapmayı tercih etmiyorum.	52.814	23.810	23.377	Makyaj yapmayı tercih ederim.	5.126	0.01
D13	Birbirimizle göz teması kurmayı tercih etmiyorum.	46.320	21.212	32.468	Birbirimizle göz teması kurmayı tercih ederim.	2.372	0.01
D17.	Başkaları hakkında	58.874	22.511	18.615	Başkaları hakkında dedikodu	6.951	0.01

	dedikodu yapmayı tercih etmem.				yapmayı tercih ederim.		
D27	Birbirimizle göz teması kurmayı tercih etmiyorum.	50.649	20.346	29.004	Birbirimize bakışlar göndermeyi tercih ederim.	3.686	0.01
F35	Yetkilileri ispiyonlamayı tercih etmiyorum.	60.811	22.523	16.667	Yetkilileri ispiyonlamayı tercih ederim.	7.472	0.01
E3	Özel olarak hareket etmeyi tercih ederim.	56.735	16.735	26.531	Resmi ortamlarda rol yapmayı tercih ederim.	5.181	0.01
E37	Prezentabl olmayı tercih etmiyorum.	51.020	20.816	28.163	Prezentabl olmayı tercih ederim.	4.021	0.01
[A6]	**[Mümkün]**	**[Davranışın netliğini ve rasyonelliğini sağlayın]**			**[İmkansız]**		
[A6.1]	**[Belirsizlik karşıtı odaklı]**	-	-	-	**[Belirsizlik odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A9.	Bir şeyleri söyleme biçimimde açık sözlüyümdür.	63.063	15.766	21.171	Bazı şeyleri söylerken dolaylı ve üstü kapalı konuşurum.	6.801	0.01
A22	Her şeyi siyah ve beyaz yapmaya çalışıyorum.	58.108	24.324	17.568	Bazı şeyleri muğlak tutmaya çalışıyorum.	6.944	0.01
B18.	Gelecekteki hareket tarzım konusunda net olmaya çalışırım.	57.273	20.455	22.273	Belirsiz kalmaya çalışıyorum.	5.821	0.01
D34.	Kamu ve özel sektör işlerini karıştırmaktan hoşlanmam.	64.069	19.048	16.883	Kamu ve özel sektörü karıştırmayı tercih ediyorum.	7.971	0.01
[A6.2]	**[Rasyonel yönlendirme]**	-	-	-	**[İrrasyonel yönelim]**		
C6.	Mantıklı düşünüyorum.	73.303	16.290	10.407	Ben mantıksızım.	10.219	0.01
C36.	Düşüncelerimde iş gibi davranırım.	57.466	20.814	21.719	Düşüncelerimde iş gibi değilim.	5.972	0.01
C15.	Ben rasyonel biriyim.	57.014	11.312	31.674	Düşüncelerimde duygusalım.	4.000	0.01
C31	Düşüncelerimde bilimselim.	59.729	21.267	19.005	Ben bilim adamı değilim.	6.823	0.01
D8.	Kehanete inanmıyorum.	54.113	20.779	25.108	Fala inanırım.	4.953	0.01
D36	Ben dine inanmıyorum.	77.922	16.017	6.061	Ben dine inanıyorum.	11.918	0.01
F17	Bilgisayar kullanmakta iyiyimdir.	60.360	26.577	13.063	Bilgisayar kullanmakta iyi değilim.	8.224	0.01
[A7]	**[Mümkün]**	**[Grubun açıklığının sağlanması]**			**[İmkansız]**		
[A7.1]	**[Açıklık odaklı]**	-	-	-	**[Kapalılık odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
F1.	Açık ilişkileri tercih ederim.	57.207	16.667	26.126	Kapalı ilişkileri tercih ederim.	5.073	0.01
B21	İçeridekiler ve dışarıdakiler arasında ayrım yapmak umurumda değil.	59.545	15.000	25.455	Sosyal etkileşimlerimde içeridekiler ve dışarıdakiler arasındaki ayrım konusunda titizimdir.	5.485	0.01

D33	Grubum dışındaki insanlarla ilişki kurarım.	54.545	17.316	28.139	Sadece ait olduğum gruptaki insanlarla ilişki kurarım.	4.414	0.01
F20	Elimizdeki bilgileri açıklamaya hazırım.	49.550	16.216	34.234	Elimizdeki bilgileri açıklamak konusunda isteksizim.	2.493	0.01
F31	Grubumuzun dışındaki şeylerle ilgileniyorum.	63.964	11.261	24.775	Ben yalnızca ait olduğum grup içi meselelerle ilgileniyorum.	6.198	0.01
F37	Akran grubum dışındaki insanları kabul ederim.	62.613	15.766	21.622	Sosyalleşirken akran grubum dışındaki insanları dışlarım.	6.655	0.01
[B]		**[Psikolojik olarak egzersiz, aktivite ve hareketliliğe yönelik]**					
[B1]	**[Etkinleştirme]**	**[Dinamik enerji ve hareketlilik]**			**[İmkansız]**		
[B1.1	**[Dinamik odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Statik odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
C4.	Hızlı hareket ederim.	56.109	18.100	25.792	Yavaş hareket ediyorum.	4.980	0.01
C1.	Bir şeylere karar verirken hızlı bir tempom vardır.	63.348	12.670	23.982	Yavaş bir tempom var.	6.262	0.01
C19	Davranışlarımda agresifim.	50.679	23.982	25.339	Davranışlarımda pasifim.	4.320	0.01
C14.	İddialı olmayı tercih ederim.	50.226	20.362	29.412	İddialı olmayı tercih etmiyorum.	3.467	0.01
E1	İşleri halletme yöntemimde spontane davranırım.	49.388	17.143	33.469	İşleri yapma biçimimde spontanlıktan yoksunum.	2.737	0.01
F36	Hareket halinde kalmayı tercih ederim.	50.450	17.568	31.982	Hareketsiz olmayı tercih ederim.	3.031	0.01
[B1.2]	**[Fiksasyon odaklı olmayan]**	**-**	**-**	**-**	**[Fixation-oriented]**		
A11	Tek bir yere yerleşmiyorum ve hareket ediyorum.	50.450	20.721	28.829	Tek bir yere yerleştim ve hareket etmiyorum.	3.618	0.01
B10	Göçebe bir yaşam tarzını tercih ederim.	62.727	20.909	16.364	Tarımsal bir yaşamı tercih ederim.	7.733	0.01
C2	Personelin değişken olmasını tercih ederim.	61.538	19.457	19.005	Personel işlerinin durgun olmasını tercih ederim.	7.046	0.01
C33	Gökyüzüne doğru yöneldim.	45.249	23.982	30.769	Düşüncelerimde dünya odaklıyım.	2.469	0.01
D15.	Ait olduğum kuruluşları kısa bir süre içinde birbiri ardına değiştirmeyi tercih ederim.	49.784	17.749	32.468	Tek bir kurumda (örn. işyeri) uzun süre kalmayı tercih ederim.	2.902	0.01
D10	Kısa vadeli sözleşmeli ilişkileri tercih ederim.	50.649	17.749	31.602	Uzun vadeli iş ilişkileri kurmayı tercih ederim.	3.192	0.01
D21	İlişkilerimin akışkan olmasını tercih ederim.	46.753	24.675	28.571	İlişkilerimin sabit olmasını tercih ederim.	3.184	0.01
D25.	Değişimi tercih ederim.	51.515	18.615	29.870	Mevcut durumu korumayı tercih ederim.	3.647	0.01
[B1.3]	**[Özgünlük odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Emsal odaklı]**		

A12.	Yeni ve orijinal fikirler ararım.	51.802	22.072	26.126	Mevcut sözleşmelerde/emsallerde davranış standartları arıyorum.	4.334	0.01
B11.	Kıdemli/kıdemsiz ilişkilerine değer vermem.	53.182	16.364	30.455	Sosyalleşmede kıdemli/kıdemsiz ilişkilerine değer veririm.	3.686	0.01
C22	Her zaman yeni alanlara yayılmaya çalışırım.	52.489	21.719	25.792	Her zaman bulunduğum alanda kalırım.	4.486	0.01
C30	Daha önce hiç yapılmamış şeyleri yapmaya cesaret edeceğim.	56.109	27.149	16.742	Ben sadece daha önce yapılmış olanları yapmaya çalışıyorum.	6.857	0.01
D37.	Maceraperest biriyimdir.	48.052	18.182	33.766	Maceracı değilim.	2.400	0.01
E12.	Kıdeme değer vermem.	55.102	16.327	28.571	Kıdeme değer veririm.	4.540	0.01
E17.	Yeni bilgi üretmeyi tercih ederim.	50.204	20.408	29.388	Mevcut bilgileri ezberlemeyi tercih ederim.	3.652	0.01
E28	Henüz kimsenin bahsetmediği yeni teoriler önermeyi tercih ediyorum.	43.673	26.122	30.204	Birinin daha önce söylediği bir teoriyi takip etmeyi tercih ederim.	2.453	0.01
F30	Mevcut durumu değiştirmeyi tercih ederim.	56.306	18.018	25.676	Mevcut durumu olduğu gibi takip etmeyi tercih ediyorum.	5.040	0.01
-			**Diğer**				
Hayır.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
	(eril - dişil)						
C12.	Ben erkeksiyim.	46.154	24.434	29.412	Düşüncelerimde kadınsıyım.	2.863	0.01
	(İleriye doğru - geriye doğru)						
F11	Düşüncelerimde ilericiyim.	64.414	19.369	16.216	Düşüncelerimde geri kalmışım.	7.998	0.01
C9	Düşüncelerimde modernim.	57.466	26.697	15.837	Düşüncelerimde pre-modernim.	7.228	0.01
	(Kentsel - Kırsal)						
A13.	Kentsel (şehir) ilişkileri tercih ederim.	65.315	18.468	16.216	Kırsal (köy) ilişkileri tercih ederim.	8.102	0.01
	(Soğukluk - sıcaklık)						
E25.	İnsanlara karşı soğuk davranıyorum.	52.245	17.959	29.796	Doğada sıcak biriyim.	3.879	0.01
F19	Mavi rengi tercih ederim.	69.820	12.162	18.018	Kırmızı rengi tercih ederim.	8.235	0.01
	(Yapışkan - yapışkan değil)						
E40	Kişiliğim açısından yapışkan değilim.	63.673	22.041	14.286	Kişiliğim açısından inatçıyımdır.	8.755	0.01
	(Büyük ölçek - küçük ölçek)						
F18	Geniş bir düşünce ölçeğim var.	54.054	23.423	22.523	Küçük bir düşünce terazim var.	5.369	0.01
	(Agresif - agresif olmayan)						
F27	Agresif davranışlar sergilerim.	45.946	22.973	31.081	Agresif bir davranış içinde değilim.	2.524	0.01
	(Yırtılması zor - Yırtılması kolay)						

E31	Kolay kolay üzülmem.	52.653	11.429	35.918	Kolayca üzülebiliyorum.	2.783	0.01
E39.	Duygusal değilim.	53.469	11.020	35.510	Ben duygusalım.	2.980	0.01
	(Genç - yaşlı)						
F40	Yaşım genç.	77.928	14.865	7.207	Ben yaşlıyım.	11.420	0.01
	(Demokratik - demokratik olmayan)						
F41	Düşüncelerimde demokratım.	50.901	23.874	25.225	Düşüncelerimde demokratik değilim.	4.385	0.01

[Referans] 0.01 anlamlılık düzeyine ulaşmayan anket maddelerinin varlığı

Yazar tarafından bu kez gerçekleştirilen anket çalışmasında aşağıdaki gibi bazı maddeler yer almıştır. Bazı maddeler yazarın başlangıçta beklediği kadar kuru (ıslak) değildi.
Ancak, aşağıdaki maddeleri içermiyorlardı. Yazarın hipotezi. Onları sarsacak kadar önemli bir etkiye sahip olan maddeler.
Maddelerin çoğunluğu neredeyse 0.01 anlamlılık düzeyine ulaşmayan maddelerdi.

Anketin 0.01 anlamlılık düzeyine ulaşmayan maddeleri. İşte bunların bir listesi.

[1.]	**[Bireycilik]**	**-**	**-**	**-**	**[Kolektivizm]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri.**	**-Kuru**	**Ürün İçeriği (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
(Yok)							
[2]	**[Bağımsızlık odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Karşılıklı Bağımlılık Odaklı]**		
F2	Başkalarına şirin görünmeye çalışmam.	41.892	13.514	44.595	Başkalarına karşı sevgi dolu olmaya çalışırım.	0.433	x.xx
[3]	**[Geniş dağılım odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Yoğun dağılımlı]**		
D31	Birbirimizden uzak durmayı tercih ederim.	35.931	22.078	41.991	Birbirimize yakın kalmayı tercih ederim.	1.043	x.xx
F9	Birbirimizden uzakta olmayı tercih ederim.	42.793	20.721	36.486	Birbirimize yakın olmayı tercih ederim.	1.055	-. --
F38	E-posta görüşmelerini tercih ederim.	33.333	19.369	47.297	Yüz yüze görüşmeyi tercih ederim.	2.317	-0.05
[4]	**[Çeşitlilik odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Tekdüzelik odaklı]**		
(Yok)							
[5]	**[İnsan odaklı olmayan]**	**-**	**-**	**-**	**[İnsan odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
C5.	Makinelerle ilgileniyorum.	46.606	17.195	36.199	İnsanlarla ilgileniyorum.	1.700	0.05
D6	Daha az insan olmayı tercih ederim.	46.753	15.152	38.095	Güçlü ilişkiler kurmayı tercih ederim.	1.429	0.10

D12.	Birbirimize yakın olmaktan hoşlanmam.	38.528	19.913	41.558	Birbirimizle iyi geçinmeye istekliyim.	0.515	x.xx
D26	Başkalarının beni reddetmesi umurumda değil.	49.784	10.390	39.827	Başkaları tarafından reddedilmekten hoşlanmam.	1.599	0.10
E14	İlişkiler umurumda değil.	44.082	10.612	45.306	İlişkilere önem veririm.	0.203	x.xx
E33	Başkalarının benim hakkımda ne düşündüğü umurumda değil.	49.796	11.020	39.184	Başkalarının benim hakkımda ne düşündüğünü önemsiyorum.	1.761	0.05
F4	Başkalarından hoşlanmakta zorluk çekiyorum.	40.090	11.712	48.198	Diğerlerini sevme eğilimindeyim.	1.286	-0.10
F6.	Başkalarıyla bağ kurmaktan hoşlanmam.	42.793	14.865	42.342	Başkalarıyla bağ kurmayı tercih ederim.	0.073	-. --
[6]	**[Afinite odaklı olmayan]**	**-**	**-**	**-**	**[Yakınlık odaklı]**		
A17	Yollarımı hızlı ve kısa bir süre içinde ayırmayı tercih ederim.	45.946	13.514	40.541	Başkalarıyla uzun vadeli ilişkiler kurmaya çalışırım.	0.866	-. --
E9	Birbirimizden uzak olmayı tercih ederim.	46.122	15.510	38.367	Birbirimizle yakın ilişki içinde olmayı tercih ederim.	1.321	0.10
F3	Başkalarına hediye vermeyi tercih etmiyorum.	43.694	14.414	41.892	Başkalarına hediye vermeyi tercih ederim.	0.290	-. --
F32	Olaylara parasal açıdan bakıyorum.	36.036	13.514	50.450	Olaylara para açısından bakmıyorum.	2.309	-0.05
[7]	**[Liberalizm]**	**-**	**-**	**-**	**[Düzenleyici]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
C20	Zayıf bir boktanlık zihniyetim var.	38.462	19.005	42.534	Güçlü bir alçakgönüllülük duygusuna sahibim.	0.673	x.xx
C27.	Eğer bir başarıyı tek başıma elde edersem, bunun sadece benim sayemde olduğunu ve etrafımdakilerin önemsiz olduğunu düşünürüm.	38.462	21.267	40.271	Bu başarıyı etrafımdaki herkese atfediyorum.	0.303	x.xx
D2	Birbirimizle serbest rekabeti tercih ederim.	48.052	15.152	36.797	Birbirimizle serbest rekabeti tercih etmiyorum.	1.857	0.05
D9.	Öğrencilerimin güçlü ve mükemmel yönlerine dikkat ederim. (Onlara dikkat ederim.)	37.662	25.108	37.229	Öğrencinin zayıflıklarına ve eksikliklerine (not verirken) dikkat ederim. (Onlara dikkat ederim.)	0.076	--. --
E8	Birbirimizle rekabet içinde olmayı	37.551	18.776	43.673	Birbirimizle rekabet	1.063	x.xx

	tercih ederim.				içinde olmayı tercih etmiyorum.		
E16.	Daha yüksek yeteneklere sahip olanlara, daha düşük yeteneklere sahip olanlardan daha fazla değer veririm.	44.898	17.143	37.959	Daha yüksek yeteneğe sahip olanlara, daha düşük yeteneğe sahip olanlarla eşit davranırım.	1.193	-. --
[8]	**[Özerklik odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Heteronomi odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A10.	Çevremdekilerin benim hakkımda ne düşündüğü umurumda değil.	47.748	10.811	41.441	Harekete geçtiğimde çevremdeki diğer insanların gözlerini önemserim.	0.995	--. --
D18	Hata yaptığımda başkalarının bana gülmesini umursamam.	49.351	12.987	37.662	Başarısız olsam ve başkaları bana gülse bile umurumda.	1.904	0.05
D19	Etrafımdaki insanların ruh halindeki değişikliklere karşı hassas değilim.	30.736	16.017	53.247	Çevremdeki insanların atmosferindeki değişikliklere karşı duyarlıyım.	3.733	-0.01
D39.	İşbirliğine değer vermiyorum.	44.589	17.316	38.095	Çevremdeki diğer kişilerle işbirliğine değer veririm.	1.085	--. --
E6	Ben utangaç değilim.	46.939	15.918	37.143	Ben utangacım.	1.672	0.05
E24	Dış görünüşümü önemsemiyorum.	41.633	13.469	44.898	Dış görünüşüme önem veririm.	0.549	x.xx
[9]	**[Anti-senkronizasyon odaklı]**	**-**	**-**	**-**	**[Senkronizasyon odaklı]**		
E29	Farklı görüşlere sahip diğer kişilerle tartışmayı tercih ederim.	41.633	17.551	40.816	Farklı görüşlere sahip kişilerle tartışmaktan hoşlanmam.	0.141	-. --
[10]	**[Anti-otoriteryanizm]**	**-**	**-**	**-**	**[Otoriterlik]**		
E2	Hiyerarşik ilişkilere saygı duymuyorum.	49.796	7.755	42.449	İş yerindeki hiyerarşik ilişkilere saygı duyarım.	1.197	-. --
E4	Ben asiyim.	40.000	28.980	31.020	Ben itaatkârım.	1.668	0.05
E13.	Onursal sıfatların kullanımına değer vermem.	39.592	18.367	42.041	Onursal sıfatların kullanımına değer veririm.	0.424	x.xx
E21	Benden daha yüksek statüde olanların söylediklerine uyma olasılığım daha düşüktür.	31.837	30.204	37.959	Rütbe olarak benden üstte olanların söylediklerine itaat etme olasılığım daha yüksektir.	1.147	x.xx
[11]	**[Mahremiyete saygı]**	**-**	**-**	**-**	**[Gizlilik karşıtı]**		

Ürün No.	Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)	-Kuru-	Hiçbiri	-Kuru-	Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)	-Z-skoru	Önemli
A8	İş dışında başkalarıyla ilgilenmem.	43.243	15.315	41.441	İş dışında kişisel işlerime özen gösteririm.	0.292	-. --
C11	Hikayenin sadece bir tarafını bilmek istiyorum.	39.367	15.837	44.796	Başkalarını tüm yönleriyle tanımaya çalışırım.	0.880	x.xx
D11.	Başkalarının beni nasıl gördüğü umurumda değil.	46.753	8.658	44.589	Başkalarının beni nasıl gördüğünü önemsiyorum.	0.344	-. --
[12]	**[Anti-üniformite odaklı]**	-	-	-	**[Tekdüzelik odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
B8	Muğlak ve esnek ifadeleri tercih etmiyorum.	46.364	20.909	32.727	Muğlak ve esnek ifadeleri tercih ederim.	2.274	0.05
[13]	**[Rasyonel odaklı]**	-	-	-	**[İrrasyonel odaklı]**		
(Yok.)							
[14]	**[Dinamik odaklı]**	-	-	-	**[Statik odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
C7.	Harekette aktifim.	42.081	25.339	32.579	Eylemde pasifim.	1.635	0.10
D1.	Dış baskı olmadan kendi isteğimle hareket ederim.	45.455	14.719	39.827	Dış baskı olmadan kendimden uzaklaşmam.	0.926	--. --
D5	Eylemde aktifim (etkinim).	38.095	24.242	37.662	Aktif değilim.	0.076	--. --
D16	Zayıf bir mağduriyet hissim var.	44.156	23.810	32.035	Güçlü bir mağduriyet duygusuna sahibim.	2.111	0.05
F39.	Harekette aktifim.	45.045	22.973	31.982	Aktif değilim.	2.218	0.05
[15]	**[Sabitleme odaklı olmayan]**	-	-	-	**[Fixation-oriented]**		
(Yok.)							
[16]	**[Originality-oriented]**	-	-	-	**[Emsal odaklı]**		
C21	Tanımadığım insanlarla uğraşmaya istekliyim.	38.462	24.434	37.104	Sadece tanıdığım insanlarla ilişki kurarım.	0.232	-. --
F23	Risk almaya cesaret ediyorum.	45.045	21.622	33.333	Ben sadece güvenli olanı yapmaya çalışıyorum.	1.971	0.05
C35.	Bir şeyleri yok etmeyi severim.	33.484	27.149	39.367	Bir şeyleri yok etmek istemiyorum.	1.025	x.xx
[17]	**[Açıklık odaklı]**	-	-	-	**[Kapalılık odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
F5.	Yabancılara yardım etmeyi tercih ederim.	41.441	25.676	32.883	Sadece yabancılara yardım etmeyi tercih ederim.	1.479	0.10

F8	Yeni insanlarla tanışmakta rahatım.	47.297	11.261	41.441	Yeni insanlarla tanışırken rahat değilim.	0.926	--. --
F13	Bazı konularda kararlarımı toplum içinde vermeyi tercih ederim.	41.892	15.766	42.342	Kapalı kapılar ardında karar vermeyi tercih ederim.	0.073	x.xx
F14	Tanıştığım ilk kişiye güvenirim.	23.423	18.468	58.108	Bir kişiyi uzun süredir tanımıyorsam ona güvenmem.	5.723	-0.01
F34	Her şeyi dış dünyaya açık tutmayı tercih ederim.	47.748	17.117	35.135	Akranlarım arasında bazı şeyleri gizli tutmayı tercih ederim.	2.064	0.05
[18]	**[Litigation-oriented]**	**-**	**-**	**-**	**[Uzlaşma odaklı]**		
Ürün No.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemli**
A6.	Yüzleşmeyi, dava açmayı tercih ederim.	29.279	16.667	54.054	Yüzleşmeyi ve dava açmayı sevmem ve uzlaşmaya çalışırım.	4.044	-0.01
B5.	Çevremle uyuma değer vermiyorum.	44.091	23.182	32.727	Harekete geçerken çevremle uyuma önem veririm.	1.923	0.05
B16.	Bir grup içinde uyuma değer vermem.	41.818	20.455	37.727	Grubum içinde uyuma değer veririm.	0.680	-. --
-	**Diğer**						
Hayır.	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Kuru)**	**-Kuru-**	**Hiçbiri**	**-Kuru-**	**Ürün Açıklaması (Hipotez = Islak)**	**-Z-skoru**	**Önemlilik**
	(Amerikan-Japon)						
C32.	Ben Amerikalıyım.	44.796	21.719	33.484	Düşüncelerimde Japon'um.	1.901	0.05
	(Eril - dişil)						
C18.	Düşüncelerimde paternalistim.	35.294	28.959	35.747	Doğuştan anaç biriyim.	0.080	x.xx
E10.	Babamla aramda güçlü bir bağ var.	28.571	39.184	32.245	Annemle aramda güçlü bir bağ var.	0.737	x.xx
	(Kentsel-Kırsal)						
(Yok)							
	(Soğuk - sıcak)						
(Yok)							
	(Yapışkan - yapışkan değil)						
(Yok)							
	(Sert - Yumuşak)						
F10	Sert bir şey tercih ederim.	39.640	27.477	32.883	Yumuşak bir şey tercih ederim.	1.182	-. --
	(hafif - ağır)						

C37.	Her şeyin ağırlıksız (hafif) olmasını tercih ederim.	35.294	20.362	44.344	Her şeyin bir ağırlığı olmasını tercih ederim.	1.508	-0.10
	(Büyük ölçek - küçük ölçek)						
F12	Sadece kabaca bir değerlendirme yapıyorum.	44.595	18.919	36.486	Detaylara önem veririm.	1.342	0.10
F15	Şiddet içeren jestler yapıyorum.	39.189	28.378	32.432	Hareketlerim düzgündür.	1.190	--. --
	(soyut - somut)						
F21.	Soyutu tercih ederim.	33.333	17.117	49.550	Betonu tercih ederim.	2.654	-0.01
	(Agresif - Agresif olmayan)						
(Yok)							
	(Yırtılması zor - yırtılması kolay)						
F29.	Gözyaşlarına eğilimli değilim.	42.342	13.964	43.694	Gözlerim doldu.	0.217	x.xx
	(Güçlü bir görev anlayışım var - Zayıf bir görev anlayışım var)						
D3	Çok az insanlığım var.	45.887	16.883	37.229	Ben iyi huylu bir insanım.	1.443	0.10
D38	Ben doğru bir insan değilim.	38.528	20.779	40.693	Ben sadık bir insanım.	0.370	x.xx
	(Genç - yaşlı)						
(Yok)							
	(Demokratik - demokratik olmayan)						
(Yok)							

İlk yayın tarihi: Temmuz 1999 - Kasım 2001.

Dört sınıfa göre sınıflandırmaya dayalı kuru ve ıslak kişilikler ve tutumlar anketi.

Yanıt Sonuçları

Yanıt süresi.
Şubat 2001 ortasında bir hafta.

Yanıt sayısı 1043

Erkek %36.146
Kadın %63,854

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

Katılımcıların Yüzdesi

Kuru/ıslak birleşik/çatışmalı %7,670
Saf kuru %74,784
Saf Islak %5,273
Farklılaştırılmamış %12.272

Yanıt Sonuçları
Kuruluk Yargısı

Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
5	Başkalarıyla iletişim halinde olmayı sevmiyorum.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
7	Hareket özgürlüğümün düzenlenmesinden hoşlanmıyorum.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Çevredeki eğilimlerden etkilenmez (etkilenmez)	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Çevremle uyum içinde olmak istemiyorum.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
12	Söylediklerimde açık sözlüyümdür.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Düşüncelerimde mantıklıyım.	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
18	Başkalarından ayrı ve bağımsız olmayı tercih ederim.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Tek seferde özel bir odada olmayı tercih ederim.	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
21	İnsan çeşitliliğini takdir ediyorum.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Birbirimize bağlı olmayı sevmiyorum.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Gelecekteki hareket tarzıma yalnızca ben karar verebilirim.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
27	Birbirimizi izlemekten hoşlanmıyorum.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	Her şeyi siyah ve beyaz yapmaya çalışıyorum.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Düşüncelerimde bilimselim.	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395
30	Bir şeylere karar verirken hızlı bir tempom vardır.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286

Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
34	Yalnız ve diğerlerinden ayrı olmayı tercih ederim.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Grup oluşturmaktan hoşlanmıyorum.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
36	Olaylara bakışımda objektifim.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Başkaları hakkında dedikodu yapmaktan hoşlanmam.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
42	Bir amaç olmadığı sürece birbirimizle bir araya gelmem.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Başkalarıyla ten tene teması tercih etmem.	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	Bebeklerle oynamayı sevmiyorum.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Ebeveyn-çocuk ilişkilerini tercih etmiyorum.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
46	İlişkilere bağlı olmadan hareket etmekte özgürüm.	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779
48	Birbirinden farklı yönlere gitmeyi tercih ederim.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	Gelecekteki hareket tarzımı netleştirmeye çalışıyorum.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
51	Düşüncelerimde iş adamıyım.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Şımartılmaktan hoşlanmam.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
58	Eğlendirilmekten hoşlanmıyorum.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040
60	Kendimi çevremden soyutlamaktan korkmuyorum.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
61	Kamu ve özel hayatımı birbirine karıştırmayı sevmiyorum.	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794
64	Başkalarını etrafımda sürüklemekten	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589

Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)
	hoşlanmam.					
65	Benzersiz olmaya çalışıyorum.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
Hayır.	Cümle	Kuruluk 5(Yüksek)	Kuruluk 4	Kuruluk 3 (Orta)	Kuruluk 2	Kuruluk 1 (Düşük)

Islaklık Kararı

Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
2	Sosyalleşirken birbirimize yaslanmayı tercih ederim.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	Küçük bir alanda yoğun kalmaya çalışıyorum.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	Etrafımdakilerle yan yana olmaya çalışıyorum.	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
6	Sosyalleşmede nepotizme (bağlantılara) değer veririm.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Bir şeyler satın alırken markalara bağlı kalıyorum.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
11	Başkalarının özel hayatına karışmayı severim.	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	Yavaş hareket ediyorum.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Tarımsal bir yaşamı tercih ederim.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
16	Sadece emsal teşkil eden şeyleri yapmaya çalışıyorum.	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	Kapalı ilişkileri tercih ederim.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	Güçlü bir talepkar zihniyete sahibim.	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
22	İçsel yaşamımı başkalarına ifşa etmeye istekliyim.	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	Toplantıda bana önceden destek verilmemesi hoşuma gitmiyor.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
26	Başkalarını taklit etmeyi tercih ederim.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)

31	Durağan personeli tercih ederim.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Mevcut durumu olduğu gibi takip etmeyi tercih ediyorum.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Sadece ait olduğum grup içindeki şeylerle ilgilenirim.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
37	Birbirimizin hareketlerini kontrol altında tutmayı tercih ederim.	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	Yaptığım eylemlerde özerklikten yoksunum.	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	Ana akımın bir parçası olmaya çalışıyorum.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
41	Sosyalleşmek için arkadaş çevrem dışındaki insanları dışlarım.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
47	Çevremdekilerin fikirlerinden kolayca etkilenirim.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Yetkililere ispiyonlamayı tercih ederim.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
52	Sosyal etkileşimlerimde içeridekiler ve dışarıdakiler arasında ayrım yapma konusunda titizimdir.	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134
53	Kişilik konusunda inatçıyım.	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	Katıldıktan sonra ayrılmanın zor olduğu grupları/örgütleri tercih ederim.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
56	Benimkinden farklı görüşlere sahip insanlara karşı hoşgörüsüzüm.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Çevremdekiler üzerinde iyi bir izlenim bırakmaya her zaman önem veririm.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	Tek bir kişinin yaptığı hatalar için çevremdeki	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969

	arkadaşlarımla ortak sorumluluk alırım.					
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
62	Ben dine inanıyorum.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	Ait olduğum grubun çıkarlarını (kişisel çıkarlarımın önüne) koyarım.	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
Hayır.	Cümle	Islaklık 5 (Yüksek)	Islaklık 4	Islaklık 3 (Orta)	Islaklık 2	Islaklık 1 (Düşük)
66	Bilgisayar kullanmakta pek iyi değilim.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Kadınlık ve ıslaklık arasındaki ilişki üzerine anket çalışması.

Yanıtların Sonuçları

Yanıt süresi 15 Nisan 2000 - 18 Nisan 2000

Yanıt sayısı 207

Erkek %41.063
Kadın %58,937

10's 33.333%
20's 56.522%
30's 7.246%
40's 2.899%
50's 0.000%
60's 0.000%
70's 0.000%

Katılımcıların yüzdesi

	1. bireycilik - kolektivizm				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
1	Yalnız hareket etmeyi tercih ederim.	31.884	15.459	52.657	Gruplar veya birlikler halinde hareket etmeyi tercih ederim.
18	Başkalarından ayrı ve bağımsız olmayı tercih ederim.	24.638	20.773	54.589	Başkalarıyla birleşmeyi/bütünleşmeyi tercih ederim.
34	Yalnız ve diğerlerinden ayrı olmayı tercih ederim.	32.850	15.459	51.691	Kendi yolumda yalnız ve diğerlerinden ayrı gitmeyi tercih etmiyorum.
	Bağımsızlık				

	yönelimli - Karşılıklı bağımlılık yönelimli				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**Ben de değilim**	**Ben efemine biriyim.**	**Öğe (Islak)**
2	Birbirimizden bağımsız olmayı tercih ederim.	28.019	14.976	57.005	Sosyalleşirken birbirimize yaslanmayı tercih ederim.
19	Bağımsız fikirli biriyim.	22.705	17.391	59.903	Güçlü bir müşteri odaklılığım var.
35	Grup oluşturmaya karşıyım.	33.333	13.043	53.623	Bir grup oluşturmaya hevesliyim.
	3. geniş dağılıma yönelik - aşırı kalabalığa yönelik				
Hayır.	**Ürün (kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**Ben de değilim**	**Ben efemine biriyim.**	**Öğe (Islak)**
3	Geniş bir alanda dağınık kalmaya çalışıyorum.	33.333	16.908	49.758	Küçük bir alanda kalabalık olmaya çalışıyorum.
20	Tek seferde özel bir odada olmayı tercih ederim.	34.300	15.459	50.242	Çok sayıda insanın bulunduğu büyük bir odada olmayı tercih ederim.
36	Olaylara bakışımda objektifim.	36.232	17.391	46.377	Ben objektif değilim.
	4. çeşitliliğe saygı - tekdüzelik odaklı				
Sayı	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
4	Orantısız olmaya çalışmıyorum.	30.918	15.942	53.140	Etrafımdakilerle yan yana olmaya çalışıyorum.
21	İnsanların çeşitliliğini takdir ediyorum.	43.961	16.425	39.614	İnsanları tek tip bir referans çerçevesine oturtmaya çalışıyorum.
	5. insan odaklı olmayan - insan odaklı				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
5	Başkalarıyla etkileşime girmekten hoşlanmam.	13.043	25.604	61.353	Başkalarıyla iletişim kurmayı tercih ederim.
22	İç dünyamı başkalarına açıklamak	29.952	21.739	48.309	İçsel benliğimi başkalarına ifşa etmeye istekliyim.

	konusunda isteksizim.				
	6. benzeşim-dışı yönelim - benzeşim-yönelim				
Ürün No.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
6	Nepotizme (bağlantılara) değer vermiyorum.	29.952	20.290	49.758	Sosyalleşmede nepotizme (bağlantılara) değer veririm.
23	Önceden ayarlama yapılmamışsa sorun değil.	27.053	21.739	51.208	Toplantıda bana önceden destek verilmemiş olması benim için sorun değil.
	7. liberalizm-düzenlemecilik				
No.	**Ürün Açıklaması (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**Ben de değilim**	**Ben efemine biriyim.**	**Öğe (Islak)**
7	Hareket özgürlüğümün düzenlenmesinden hoşlanmıyorum.	53.140	13.527	33.333	Hareket özgürlüğümün düzenlenmesini tercih ederim.
24	Birbirimize bağlı olmayı sevmiyorum.	39.130	13.527	47.343	Birbirimizi esaret altında tutmayı tercih ederim.
37	Birbirimizin hareketlerini kontrol etmekten hoşlanmıyorum.	38.647	17.391	43.961	Birbirimizin davranışlarını kontrol altında tutmayı tercih ederim.
	8. özerklik yönelimi-diğer-yönelim.				
Hayır.	**Madde İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
8	Etrafımdaki eğilimlerden etkilenmem (etkilenmem)	30.918	14.010	55.072	Etrafımdaki trendlerden etkileniyorum.
25	Gelecekteki rotama yalnızca ben karar verebilirim.	32.850	12.560	54.589	Karar veremiyorum (çevremdekilerden etkileniyorum)
38	Yaptığım eylemlerde özerkliğe sahibim.	27.536	15.942	56.522	Yaptığım eylemlerde özerklikten yoksunum.
	9. anti-sync-orientation - sync-orientation				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**

9	Çevremle uyum içinde değil, özerk olmaya çalışıyorum.	31.401	14.976	53.623	Çevremle uyum içinde olmak istiyorum.
26	Başkalarını taklit etmekten hoşlanmam.	33.816	15.942	50.242	Başkalarını taklit etmeyi tercih ederim.
39	Ben bir azınlık grubuna mensubum ve bundan memnunum.	29.469	17.874	52.657	Ana akımın bir üyesi olmaya çalışıyorum.
	10. anti-otoriteryanizm-otoriteryanizm				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**Ben de değilim**	**Ben efemine biriyim.**	**Öğe (Islak)**
10	Marka konusunda titiz değilim.	27.536	16.908	55.556	Bir şeyler satın alırken markalar konusunda titizimdir.
	11. mahremiyete saygı - mahremiyet karşıtı				
Ürün No.	**Ürün (kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
11	Başkalarının mahremiyetine müdahale etmem.	27.053	14.493	58.454	Diğer insanların mahremiyetine müdahale etmeye istekliyim.
27	Birbirimizi izlemekten hoşlanmıyorum.	43.478	10.628	45.894	Birbirimize göz kulak olmayı tercih ederim.
40	Başkaları hakkında dedikodu yapmaktan hoşlanmam.	15.942	14.493	69.565	Başkaları hakkında dedikodu yapmayı tercih ederim.
	12. belirsizlik karşıtı yönelimli - belirsizlik yönelimli				
Ürün No.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**Ben de değilim**	**Ben efemine biriyim.**	**Öğe (Islak)**
12	Bir şeyleri söyleme	33.816	14.493	51.691	Dolaylı ve üstü kapalı konuşuyorum.

	biçimimde açık sözlüyümdür.				
28	Her şeyi siyah ve beyaz yapmaya çalışıyorum.	36.232	19.807	43.961	Bazı şeyleri muğlak tutmaya çalışıyorum.
	13. rasyonel yönelimli - irrasyonel yönelimli				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
13	Düşüncelerimde mantıklıyım.	39.614	22.705	37.681	Ben mantıksızım.
29	Düşüncelerimde bilimselim.	24.638	28.502	46.860	Ben bilim adamı değilim.
	14. dinamik yönelimli - statik yönelimli				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
14	Çabuk hareket ederim.	22.705	28.986	48.309	Yavaş hareket ediyorum.
30	Bir şeylere karar verirken hızlı bir tempom vardır.	26.087	21.256	52.657	Yavaş bir tempom var.
	15. sabitleme odaklı olmayan - sabitleme odaklı				
Hayır.	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
15	Göçebe bir yaşam tarzını tercih ederim.	34.783	25.604	39.614	Tarımsal bir yaşamı tercih ederim.
31	Personelin değişken olmasını tercih ederim.	33.333	27.536	39.130	Personel işlerinin durgun olmasını tercih ederim.
	16. özgünlük odaklı - emsal odaklı				
Sayı	**Ürün İçeriği (Kuru)**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**
16	Daha önce hiç yapılmamış şeyleri yapmaya cesaret ediyorum.	25.121	20.773	54.106	Ben sadece daha önce yapılmış olanları yapmaya çalışıyorum.
32	Mevcut durumu değiştirmeyi tercih ederim.	31.884	23.671	44.444	Mevcut durumu olduğu gibi takip etmeyi tercih ediyorum.
	17. açık yönelimli - kapalı yönelimli				
Hayır.	**Ürün İçeriği**	**Ben efemine biriyim.**	**İkisi de değilim.**	**Ben kadınsıyım.**	**Öğe (Islak)**

	(Kuru)				
17	Açık ilişkileri tercih ederim.	39.130	22.705	38.164	Kapalı ilişkileri tercih ederim.
33	Grup dışındaki şeylerle ilgileniyorum.	36.715	15.942	47.343	Sadece ait olduğum grup içi meselelerle ilgilenirim.
41	Akran grubum dışındaki insanları kabul ederim.	41.546	11.594	46.860	Sosyalleşirken akran grubum dışındaki insanları dışlarım.

(Not.)
Anlamlılık düzeyi sütunundaki "-. --". Mayıs-Temmuz 1999 anketinde kuru olarak değerlendirilen maddeler. (Soldaki maddeler.) Kendilerini efemine olarak değerlendiren katılımcıların oranının gerçek ankette daha yüksek olduğu, ancak 0.10 anlamlılık düzeyine ulaşmadığı maddeler.
Anlamlılık düzeyi sütunundaki "x.xx". Yukarıdaki ankette ıslak olarak değerlendirilen maddeler. (Sağ taraftaki maddeler.) Gerçek ankette daha efemine olarak değerlendirilen ancak 0,10 anlamlılık düzeyine ulaşmayan maddeler.

Kuruluk/ıslaklık. Japon, Doğu Asyalı ve Batılı kişilikler ve tutumlar. Yukarıdaki ikisi arasındaki ilişki üzerine anket çalışması.

Sonuçlar

Yanıt süresi: Ekim 2000 sonu.

Yanıt verenlerin sayısı 200

Erkek %43.500
Kadın %56.500

10's 34.000%
20's 53.000%
30's 10.500%
40's 1.500%
50's 0.500%
60's 0.500%
70's 0.000%

Tepki oranı↓

	Avrupa/ABD-Japonya/Doğu Asya					
Hayır.	Cümle	Yanıt oranlarının sayısal ve grafiksel gösterimi				
		Çok kuru	Biraz kuru	Hiçbiri	Biraz ıslak	Çok ıslak
1	Daha fazla Doğu Asyalı (yani Koreli, Tayvanlı, Filipinli...)	8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Daha fazla Japon	9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Daha Batılı					

		22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Kuru ve ıslak kişilikler ve tutumlar üzerine bir faktör analizi. Sonuçlar. Sayısal verilerin listesi.

Kuru ve ıslak kişilikler ve tutumlar ile gaz halindeki sıvı moleküler hareket kalıpları arasındaki ilişki. Sonuçları doğrulamak için bir anket çalışması. Sonuçlar.

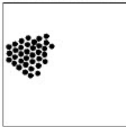
「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

回答期間 2005.03.25～03.26
回答人数 200

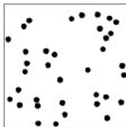
性別
男 33.500%
女 66.500%

年齢
10代 45.000%
20代 37.000%
30代 12.500%
40代 3.500%
50代 1.500%
60代 0.500%
70代 0.000%

↓人々の行動の様子を早送りで縮小表示したと称したビデオ
（どの程度ドライ、ウェットと感じられるかの評価対象）静止画



↑液体分子運動映像 Ar(アルゴン) 20K(絶対温度)



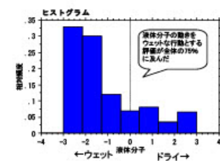
↑気体分子運動映像 Ar(アルゴン) 300K(絶対温度)

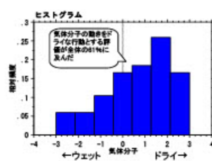
度数分布 ： 液体分子

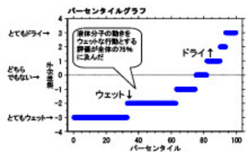
	下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

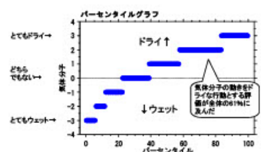
度数分布 ： 気体分子

	下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	33	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	33	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000









記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.802
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

液体分子の評価の平均は、かなりウェット

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.795
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

気体分子の評価の平均は、ややドライ

t検定（対応あり）
仮説平均値の差= 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子，気体分子	-2.160	199	-10.845	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 － 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

ドライ・ウェット評価の平均値が、液体分子と気体分子とで、明らかに有意差あり（液体分子の方がウェット）

2群の符号検定（対応あり） ： 液体分子，気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	<.0001

（差の値 ＝ 液体分子評価値 － 気体分子評価値）
（とてもウェット-3 ～ とてもドライ3）

液体分子をよりウェットと評価した回答者数の方が、有意に多かった

Kişilik ve duyum, algı. Aydınlık ve karanlık. Sıcak ve soğuk. Sert ve yumuşak. Gevşek ve sıkı. Gergin ve rahat.

Iwao Otsuka

Kişilik ve duyum, algı. Aydınlık ve karanlık. Sıcak ve soğuk. Sert ve yumuşak. Gevşek ve sıkı. Gergin ve rahat.

Aydınlık ve Karanlık Kişilikler Üzerine

Açıklama: aydınlık ve karanlık kişilik hakkında

2001.11-2005.09 İlk yayın tarihi
1. Giriş
Sık sık şöyle diyen insanlar görüyorum: "Daha neşeli olmak istiyorum ama... Daha neşeli olmak istiyorum ama..." Benden psikolojik tavsiye isteyen insanları sık sık görüyorum. Ya da 1990 civarında, Japon toplumu balon dönemini yaşarken, insanların "Bir insan daha parlak bir köke sahip olmalıdır" dediğini duymak yaygındı. Dolayısıyla, daha parlak bir kişiliğe sahip olmak genellikle insanlar için arzu edilen bir şey olarak görülüyor. Ancak, geleneksel psikoloji henüz ne tür bir kişiliğin aydınlık veya karanlık olarak kabul edildiğini analiz edip düzenlememiştir ve daha derin bir anlayışa ihtiyaç vardır.
2. Parlak kişilik nedir?
Aşağıdaki tablo, neşelilik izlenimi veren sıfatları bir tablo formatında toplayıp gruplandırarak kişiliğe neşe katan faktörleri özetlemektedir.

Tablo_1

---

3. Karakter parlaklığının kökü
Parlaklık esasen fiziksel ışığın insan görüşündeki reseptör hücrelerini (koniler, çubuklar) uyararak sinir sistemine parlaklık hakkında bilgi göndermesiyle hissedilir. Bu bağlamda, fiziksel "ışık" (güneş ışığı, floresan ışığı...) parlaklığın kaynağıdır.
"Parlaklığın" insan için temelde olumlu bir değere sahip olduğu söylenebilir, çünkü insan görüşünü etkili kılar ve çevreye uyum sağlama yeteneğimizi önemli ölçüde artırma etkisine sahiptir. Kişiliğimizdeki olumlu "hafiflik" algısının kaynağı budur.
Işığın parlaklığına sahip olmanın bir sonucu olarak, insanlar hayatta çeşitli avantajlardan yararlanabilmişlerdir ve tersine, bir kişinin kişiliği bu parlaklıkla aynı avantajlara sahip olduğunda, kişiliği "parlak" olarak algılanır. Bir kişinin kalbinde, etrafını aydınlatan "ışık", "güneş" veya "lamba "ya karşılık gelen veya ışıkla aynı özelliklere sahip olan bir şey olması, daha parlak bir karaktere yol açar.
Parlak bir kişilik beyaz veya soluk sarı renkle temsil edilir.
Yukarıdaki tabloda "aydınlık" ile ilgili sıfatlara karşılık gelen bir karaktere sahip olmaya çalışarak kişinin karakterini aydınlatabileceğine inanılmaktadır.
4. Karanlık kişiliğin düzenleyici sonuçları
Öte yandan, "karanlık" ve "derin" kişilikler, özellikle aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi, "aydınlık" kişiliklerin içeriğinin tersine çevrilmesiyle özetlenebilir.

Tablo 2

Özetle, karanlık bir kişiliğin, kişinin zihninin "karanlık" veya ışık kaybı durumunda olduğunu gösterdiğini söyleyebiliriz.
Renk olarak, karanlık kişilik siyah veya koyu gri ile temsil edilir.
5. Aydınlık Toplum
Bir toplumun aydınlığı veya karanlığı, karakterin aydınlığını veya karanlığını belirleyen aynı faktörler tarafından belirlenebilir.
Örneğin, Japon Adalet Bakanlığı tarafından her yıl düzenlenen "Toplumu Aydınlatma Hareketi "nin, suç ve suçluluğun önlenmesi ve suç işleyenlerin rehabilitasyonu anlayışını derinleştirerek ve insanların kendi konumlarında birlikte çalışarak suçtan arınmış daha aydınlık bir toplum inşa etme hareketi

olduğu söylenmektedir. Bu durumda suç, kötülük ve olumsuzluk gibi karanlığın bir sembolüdür ve "karanlık" suçlulara rehabilitasyon yoluyla adil olma ve başkalarına faydalı olma gibi olumlu nitelikleri "ışık" olarak verme çabamız "aydınlanmaya" yol açar.

Öte yandan, toplum içine çıkmayan ve münzevi bir hayat yaşayan ya da topluma faydalı bir iş yapmayan, bunun yerine etrafta takılıp hiçbir şey yapmayan "NEET'ler" de dışarı çıkıp dış dünyanın parlak ışığında olmaya çalışmadıkları ya da topluma faydalı herhangi bir faaliyette bulunmadıkları için sosyal açıdan "karanlık" kişilerdir. Başka şekillerde olumsuz değerlere sahip olan bu insanların çoğunun Japonya'nın geleceği olan gençler olması, mevcut Japon toplumunu karanlık yapan şeydir.

Kısacası "aydınlık toplum", toplumun insanların istikrarlı ve sağlıklı yaşamasını tehdit eden ya da etkin işlevini yitiren patolojik kısmının ortadan kaldırıldığı ve insanların değişen çevreye uyum sağlamada etkili olan çalışmaları aktif olarak paylaştığı bir toplumdur.

Karakter ve toplum açısından genel olarak "daha yaşanabilir ve iyi işleyen" = "olumlu" = "aydınlık" ve "yaşaması zor ve işlevini yerine getiremeyen" = "olumsuz" = "karanlık" denilebilir. Bu bağlamda, "aydınlık" ve "(toplumsal) işleyiş" kavramları arasında derin bir ilişki olduğu söylenebilir.

"Aydınlık bir toplum", herkese gelecekte olumlu bir şekilde yaşama umudu veya "ışığı" veren bir toplumdur. Bu umut ya da ışık, geleceğe yönelik "olumlu" bir bakış açısından, yani daha iyi bir yaşam ya da daha iyi bir hayatta kalma beklentisinden gelir; bu, berrak bir dağın zirvesinden görülen manzarada olduğu gibi, aşağıda açık, geniş ve şeffaf bir şekilde açılır.

İnsan sinir sisteminin salt görsel "parlaklığı" açık bir dağ manzarası gibi daha düşünceli, değer odaklı bir "parlaklıkla" nasıl ilişkilendirdiği henüz tam olarak anlaşılamamıştır. Gelecekte bu ilişkiyi açıklığa kavuşturmayı umuyorum.

6. Anket çalışmasıyla doğrulama

Yukarıdaki açıklamanın doğru olup olmadığını ve "parlak" kişiliğin gerçekten zıttından daha "parlak" olarak algılanıp algılanmadığını görmek için web tabanlı bir anket yapılmıştır.

Özellikle, psikolojik testi deneyimlemek için yazarın web sitesine gelen kullanıcılara "parlak" ve "karanlık" kişilikler hakkında bir anket verilmiş ve aşağıdaki soruları yanıtlamaları istenen bir bariyer kurulmuştur: "Aşağıdaki anketi cevaplarsanız, psikolojik testi yapabilirsiniz.

Sonuçlar, yukarıdaki açıklamada "daha parlak" olduğu düşünülen 14

maddeden 11'inin aslında maddelerin çoğunda istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde "daha parlak" olduğunu göstermiştir ki bu da açıklamanın çoğunlukla doğru olduğunu göstermektedir.
Öte yandan, anlamlı derecede farklı olmayan bir madde bulunmaktadır (3. "devrilmemiş/devrilmiş"). Bu durum, "iki taraflı" ifadesinin genç katılımcılar için anlaşılmasının zor olmasından kaynaklanıyor olabilir.
"Daha parlak" olarak istatistiksel olarak anlamlı bulunan ancak yüzdesi %50'ye ulaşmayan iki madde vardır (12. "parlak" ve 14. "hızlı"). Bu maddelerin "daha parlak bir kişiliğe işaret ettiği" yönünde güçlü bir iddiada bulunmak mümkün olmayabilir.
Yanıt verme süresi
Eylül 2005 ortası
Yanıt sayısı 203
Erkek %32,512
Kadınlar %67,488
Gençler %44,335
20s 35.468%
30s 14.778%
40s 3.941%
50s 1.478%
60s 0.000
70s 0.000
Yanıt Oranı

Tablo 3

[Ana Referans]
Shinmeihan Kokugo Jiten, Beşinci Baskı, Sanseido, 1997
Shinjigens gözden geçirilmiş baskı, Kadokawa Shoten, 1994
Genius Japonca-İngilizce Sözlük, Taishukan Shoten, 1998
The RANDOM HOUSE Thesaurus, Random House Inc.

Kuru/ıslaklık ve sıcak/soğuk/aydınlık/karanlık arasındaki ilişki üzerine

[Özet]

Metinde, kuru/ıslak duyumlarının sıcak/soğuk ve aydınlık/karanlık ile nasıl ilişkili olduğunu tartışacağız.
Kuru-ıslak, sıcak-soğuk, aydınlık-karanlık hisleri farklı duyu modları tarafından algılanır ve aralarında aşağıdaki korelasyonların doğru olduğu kabul edilir.

Tablo_4

---

1. Kuru-ıslaklık ve sıcak/soğuk hissi
Bir nesnenin sıcaklığı kendi vücut sıcaklığımıza yakın olduğunda "sıcak" hissederiz ve sıcaklık vücut sıcaklığımızdan çok daha düşük olduğunda "soğuk" hissederiz.
Size "sıcak" hissettiren vücut sıcaklığına sahip bir nesne size yakınsa, diğer kişinin vücudunun sıcaklığını size yakın hissedersiniz ve "sıcak" hissedersiniz. Eğer diğer kişi ile aranızda boşluk yoksa, aranızdaki sıcak hava sizin vücut ısınızdan kaçmaz. Öte yandan, birbirinizden ayrılmışsanız, "soğuk" hissedersiniz çünkü sizinle diğer kişi arasında bir boşluk vardır ve soğuk bir rüzgarın sizinle diğer kişi arasındaki boşluğa girmesine izin verir. Bu sadece fiziksel mesafe için değil, aynı zamanda psikolojik mesafe için de geçerlidir. Diğer kişiyle aranızda artık herhangi bir mesafe kalmadığında ve güçlü bir psikolojik birlik, kaynaşma ve yakınlık hissine sahip olduğunuzda, diğer kişiye karşı "sıcak" hissedersiniz. O halde, sakinleşerek ve yerleşerek, birbirimize karşı psikolojik yakınlık ve karşılıklı "sıcaklık" halini sürdürebiliriz. Eğer her bir kişi sabit durmaz ve kendi yönünde hareket etmezse, aralarındaki birlik duygusu kaybolur ve birbirlerine karşı "soğuk" hissetmeye başlarlar.
Kişiler arası ilişkilerin psikolojik sıcaklığı/soğukluğu hakkında daha fazla bilgi için "sıcaklık" arayüz tasarımı sayfasına bakınız.
Bu durumda, diğer kişiyle psikolojik birlik, kaynaşma ve yakınlık ve statükonun korunması gibi anahtar kelimelerin tümü, kuru-ıslak boyut açısından "ıslaklık" ile ilgilidir, çünkü birbirlerine psikolojik yakınlığa ve birlikte yakın kaldıkları yerin kurulmasına yöneliktir.
Yani, psikolojik olarak birleşme çabası, bir çekim kuvveti gibi, birbirlerine yaklaşmaya ve yakınlaşmaya çalışan bir çekim kuvvetinin iş başında olduğunu gösterir; bu, insanlar için "ıslak" bir his üreten gerçekliğin sıvı

molekülleri arasında etkili olan moleküller arası kuvvetlerle benzerlik içinde görülebilir.
Ayrıca, psikolojik olarak bir arada olmaları ve bir yerden diğerine hareket etmeden birbirleriyle sıcak bir ilişki sürdürmeye çalışmaları, hareket etmek için gereken kinetik enerjinin küçük olduğunu gösterir. İnsanlara kuru hissi veren gaz molekülleri sürekli hareket halinde olup birbirleri arasında büyük boşluklar kaplarken, bize ıslak hissi veren sıvı molekülleri birbirine yapışmış halde olup çok fazla hareket etmezler. Bu da sıvı moleküllerinin kinetik enerjisinin düşük olduğunu gösterir ve "sıcak" kalma sabitlenmesi de ıslak sıvı molekülü hareketine benzetilebilir.
"Yakınlık = ıslaklık "ın getirdiği bu "sıcaklık" genetik "yakınlık" ile de ilişkilidir. Örneğin, ebeveyn-çocuk ilişkisi, yüksek derecede genetik ortaklık veya genetik yakınlık ile birbirine bağlanan güçlü, sıcak bir insan ilişkisidir.
Diğer kişiyle yüksek düzeyde ortaklığın psikolojik yakınlık (sıcaklık) getirdiği, bunun da diğer kişiye psikolojik çekim (ıslaklık) getirdiği, birbirlerine karşı çekim hissettikleri ve birbirlerine yaklaştıkları ve bu durumu sürdürdükleri söylenebilir.
"Sıcaklık = ıslaklık" ve "soğukluk = kuruluk" arasındaki korelasyon, yazarın 1999 yılında yaptığı kişilik ve tutum kuruluğu-ıslaklığı araştırmasının sonuçlarıyla da desteklenmiştir. Aşağıdaki tablo anket sonuçlarını özetlemektedir (yaklaşık 200 katılımcı). "Daha soğuk" kişiliği kuru olarak tanımlayan katılımcıların yüzdesinin, "sıcak" kişiliği kuru olarak tanımlayan katılımcıların yüzdesinden önemli ölçüde daha yüksek olduğu görülebilir. Ayrıca, daha soğuk olan mavi rengi tercih eden katılımcıların yüzdesinin, daha sıcak olan kırmızı rengi tercih edenlere kıyasla "kuru" olarak değerlendirilme olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo_5

---

2. Kuru-ıslaklık ve aydınlık/karanlık
Aydınlık/karanlık, Dünya'daki insan yaşamında güneş ışığının varlığı ya da yokluğu ile çok ilgilidir. Genel olarak, güneşli havalar "aydınlık", güneşin olmadığı bulutlu ya da yağmurlu havalar ise "karanlık "tır.
Yağmur yağışı durduktan bir süre sonra, güneşin ısısı yağmur suyunu

buharlaştırır ve yağmur suyu yeryüzünden kaybolur. Bu durumda, ıslak su birikintilerinin her zaman gölgeli, karanlık yerlerde kalma eğiliminde olduğu, parlak güneş ışığının ise kuru olduğu deneyimlerden yaygın olarak bilinmektedir.
Bu açıklamadan yola çıkarak, karanlık = gölge = gölge = su birikintisi (daha az buharlaşma) = ıslak ve aydınlık = güneş ışığı = buharlaşma = kuru arasındaki korelasyonun insan yaşamında da geçerli olduğunu söyleyebiliriz.
Örneğin Japonca'da "gölge" kelimesi insan karakterini tanımlamak için sıklıkla kullanılır. Bu terim, "Yin = karanlık" ve "ıslaklık = ıslaklığın" birbiriyle güçlü bir şekilde bağlantılı olduğunu ve korelasyon gösterdiğini belirtir.
Yukarıdaki açıklamadan yola çıkarak bunları "aydınlık = kuruluk" ve "karanlık = ıslaklık" olarak özetleyebiliriz.
İnsan kişiliğinin aydınlığı/karanlığı ile ilgili bir açıklama için "aydınlık" kişilik sayfasının bağlantısına bakınız. Temel olarak, "hafif" bir kişiliğin "kuru" bir kişilik olarak düşünülebileceği söylenebilir.
Başka bir deyişle, neşeli bir kişiliğin aşağıdakileri yapma olasılığı daha yüksektir.
(1) Kişiler arası ilişkileri daha kurudur; daha az içine kapanık, daha dışa dönük ve daha açıktırlar.
(2) Tutumları daha enerjik, canlı ve aktif oldukları için kurudur, bu da iyi hareket ettikleri anlamına gelir.
(3) Olayları daha açık ve net bir şekilde algılamaya çalıştıkları için olayları algılama biçimleri rasyonel ve kurudur.
Kuru olarak kabul edilmesinin nedeni budur.
"Karanlık = ıslaklık" ve "aydınlık = kuruluk" arasındaki korelasyon, yazar tarafından Ekim 2002'de kişilik ve tutumda kuruluk ve ıslaklık üzerine yapılan bir anketin sonuçlarıyla da desteklenmiştir. Aşağıdaki tablo anket sonuçlarını özetlemektedir (yaklaşık 210 katılımcı). "Açık" kişiliği kuru olarak tanımlayan katılımcıların yüzdesinin, "Koyu" kişiliği kuru olarak tanımlayan katılımcıların yüzdesinden önemli ölçüde daha yüksek olduğu görülebilir.

Tablo_6

---

3. Parlak bir kişilik ile sıcak bir kişilik arasındaki uyumsuzluk
Yukarıdaki sonuçların birebir yorumlanması "parlak kişilik (= kuru kişilik) = soğuk kişilik" ve "karanlık kişilik (= ıslak kişilik) = sıcak kişilik" arasındaki korelasyona yol açacaktır. Bu da insanlar için arzu edilen iki kişilik olan "aydınlık ve sıcak karakter" arasında bir çelişki olduğunu göstermektedir. Neşeli ve sıcak kalpli bir insanın ideal olduğu söylenebilir, ancak gerçekte bunu başarmak zordur. Kısacası, "neşeli" bir kişilik ile "sıcak" bir kişilik birbiriyle uyumlu değildir.
4. Kuruluk/ıslaklık ifadesi ve renk koordinasyonu
Bu nedenle, giysi ve ev eşyalarında kuru/ıslak hissini renkleri kullanarak ifade etmek için kuruluk için "soğuk ve parlak", ıslaklık için "sıcak ve koyu" renklerin kullanılmasının etkili olduğu düşünülmektedir.
Daha fazla ayrıntı için, kuru/ıslak ile sıcak/soğuk, açık/koyu arasındaki ilişkiyi özetleyen yukarıdaki [Özet] bölümündeki renk kullanımına bakınız.

Insidiousness Hakkında

2006.07 İlk yayın tarihi
Sinsilik karanlıktır. (Yin) ve ıslaklığın (rutubet) bir birleşimi, bileşik bir duyumdur.
Günlük yaşamda, bir su birikintisi veya bir su birikintisi karanlıkta kuruması zordur ve güneş ışığına maruz kalmadığı için sonsuza kadar ıslak bir sıvı su olarak kalır, ışıkta ise güneş ışığına maruz kaldığında kurur ve kuru hale gelir.
Kısacası, aydınlık = kuru ve karanlık = ıslak arasındaki ilişki geçerlidir.
Dinsizliğin birkaç faktörden oluştuğu düşünülebilir: (1) [ıslak].
(1) [Islak] diğer kişiye yapışkan ve yapışkan olmak ve tekrar tekrar ve sık sık yapışkan ve ısrarcı olmak.
(2) [Karanlık] insanlara olumsuz, negatif veya karşıt işlevli şeyler yapmak. Zorbalık veya taciz gibi diğer kişinin yapmak istemediği şeyleri yapmak.
(3) [Karanlık] Yasa dışı bir şey yapmak, ne yaptığınızı açıklarsanız yapmakla suçlanacağınız bir şey veya yapmamanız gereken bir şey yapmak. Şiddet eylemlerinde bulunmak, insanların parasını çalmak veya tecavüz gibi insan haklarını ihlal etmek gibi şeylerdir.
(4) [Karanlık] Perde arkasında gizlice yapmak. Perde arkasında gizlice yapmak. Açıklanmaması gereken. Yüzeysel olarak, iyi bir şey yapıyormuş

ya da hiçbir şey yapmıyormuş gibi davranmak. Dışarıdan her şey yolundaymış gibi görünmesi için yüzeyi güzelce süslemek. Ya da yüzeyde dostça davranıp perde arkasından konuşurlar.
Kişiler arası ilişkilerdeki bu sinsilik, nemli, rutubetli ve rutubetli Japon sosyal ikliminde ve mura toplumunda yaygındır ve hem işte hem de okulda Japon kültürünün bir özelliğidir.
Aynı zamanda, kişiler arası sık temas ve yüzeysel dekorasyon tutkusu ile kadınsı bir özellik olarak da görülebilir.
2006 İlk yayın tarihi

Sıcak ve soğuk kişilik üzerine

Açıklama: sıcak (soğuk) kişilik hakkında

(c) 2000.05-2005.09
1.
Konuşmalarımızda sık sık "Bay A hesapçı ve soğuktur" ya da "Bay B sevecen ve sıcaktır" gibi şeyler duyarız. Bu durumda, karakter ve kişiliğin soğukluğu genellikle olumsuz, sıcaklığı ise olumlu olarak algılanır.
Sosyal psikolojide, "soğuk-sıcak" kişilerarası duyusal eksenin önemine geleneksel olarak işaret edilmiştir.
Örneğin Asch 1946], bir kişinin karakter özelliğine tek bir kelimenin dahil edilmesinin, bir kişi hakkındaki genel izlenimi önemli ölçüde değiştirebileceğine dikkat çekmiştir. "Soğuk-sıcak" kişilerarası eksenin bir kişinin genel izlenimi üzerinde büyük bir etkisi olduğu söylenmektedir. Bu durumda, "soğuk-sıcak" kişilerarası duyusal ekseninin, bir "merkezi özellik" olarak bir kişinin genel izlenimi üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu söylenir.
Dolayısıyla, bir kişinin kişiliğinin sıcaklığının veya soğukluğunun, birlikte olduğu insanlara verdiği izlenim üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. Dışarı çıktığınız biriyle iyi bir ilişki kurmak ve sizi olumlu bir şekilde kabul etmesini sağlamak için, kendinizin de "sıcak" bir kişiliğe sahip olmak için sürekli çaba göstermeniz gerekir.
Buna ek olarak, sıcak bir kişiliğe sahip olmak, ait olunan grup veya organizasyondaki gerginliği ve stresi azaltabilir, bu da iş verimliliğini artırabilir ve tıbbi ve sosyal yardım tesislerinde bakım ve refah standardını iyileştirebilir.

Aşağıdaki metin, diğer kişiye sıcak bir his veren kişilerarası ilişkiler için yedi ilke ve ayrıntılı bir kontrol listesi önermektedir.
2.
"Sıcak" insan ilişkileri neye benzer? Bunu öğrenmek için, aşağıda mevcut insan ilişkilerinde sıcaklık elde etmek için kullanılabilecek çeşitli sosyal ilişkiler ve sosyal etkileşim tekniklerinin (sosyal beceriler) bir özeti yer almaktadır.
Sıcaklık kaynağı olan sosyal ilişkiler ve faaliyetler aşağıdakileri içerir.
(1a) Arkadaşlar, sevgililer (romantik) ve aile ilişkileri
(1b) Kanla ilgili, coğrafi ve birbirine bağlı toplum ilişkileri (toplum)
(2) hemşirelik, çocuk bakımı, refah ve danışmanlık gibi mesleki faaliyetler
(3) gönüllülük, bağış, bağış toplama, yıl sonu yardımı gibi sosyal faaliyetler

Bunlar aşağıda ayrıntılı olarak açıklanmalıdır.
(1) Arkadaşlar, sevgililer ve aile ilişkileri
(1a) Arkadaşlıklar
Arkadaşlıklar [Thibaut, Kelly 1959] tarafından iyiliklerin karşılıklılığı, karşılıklı çekim, gönüllü karşılıklı bağımlılık ve Heys 1988]'e göre birlikte olmanın eğlenceli olması, [Wright 1974]'e göre ise yakınlık, şefkat ve karşılıklı destek olarak tanımlanmaktadır.
Argyle, Henderson 1985]'e göre arkadaşlığın kuralları gönüllü yardım, diğer kişinin mahremiyetine saygı, verilen sözlerin tutulması, karşılıklı güven, diğer kişi olmadığında onun yerine geçme ve diğer kişiyi toplum içinde azarlamamaktır.
Nakamura 1989]'a göre, aşağıdaki maddeler arkadaşlıkların samimiyetini ayırt etmede açıklayıcı güce sahiptir.
1) Kendini açma (kişinin hobileri ve ilgi alanları hakkında konuşma, kişisel sorunlar ve endişeler hakkında açılma)
2) Karşı tarafın değerlendirici davranışı (her şeye dikkat etmek, karşı tarafı herhangi bir şekilde memnun etmeye çalışmak)
3) Kendinizin ve arkadaşlarınızın yakınlık davranışı (buluşmak için çok zaman harcamak, diğer kişiye bir şey sormak)
(4) karşı tarafa minnettarlık duyguları (suçlu hissetmek, üzgün olmak)
5) İlişki katılımı (arkadaşımla olan ilişkimin sürmesini ne derece istediğim, arkadaşımla olan ilişkime ne derece derinden dahil olduğum).
Bilgisayar arayüzünü daha arkadaşça bir hale getirmek için bu maddelerden daha yüksek puan almaya çalışılabilir.

Parks & Floyd 1996] yakın arkadaşlığın koşullarının neler olduğunu ve yakınlığın nasıl ifade edildiğini açıkça ortaya koymuştur.
1) Kendini ifşa etme (birbiriyle her şey hakkında konuşma)
2) Yardım ve destek (birbirlerine yardım etmek, birbirlerinin yanında olmak)
3) Paylaşılan ilgi alanları ve faaliyetler (ortak bir geçmişe, ilgi alanlarına, tercihlere, değerlere, inançlara ve faaliyetlere sahip olmak)
(4) İlişkisel temsil (yakınlık veya ilişkinin değeri hakkında, ifade etmek için)
(1b) Aşk ilişkisi
(1b) Romantik ilişkiler
Romantik aşk ilişkileri, yukarıda tanımlanan arkadaşlıkların heteroseksüel bir yapıda ve yoğunlaştırılmış bir biçimde olduğu durumlarda ortaya çıkan ilişkiler olarak kabul edilir.
Rubin 1970]'e göre, romantik ilişkiler (1) yakınlık ve bağımlılık arzusu (örneğin, birlikte olmayı istemek), (2) yardım etme eğilimi (diğer kişi depresyondaysa onu neşelendirmek) ve (3) münhasırlık duyguları (diğer kişiye hükmetmeyi istemek) ile karakterize edilir.
(1c) Aile ilişkileri.
Aile ilişkisi yukarıdaki romantik duygulardan geçer ve evli insanlar arasındaki ilişki (karı koca ilişkisi), bir çiftin çocuk sahibi olması ve onları yetiştirmesiyle ortaya çıkan ilişki (ebeveyn-çocuk ilişkisi) ve çocuklar arasındaki ilişki (kardeş ilişkisi) olarak ayrılabilir.
Çiftler arasındaki psikoloji, romantik ilişkilere kıyasla daha kurumsallaşmış, sabit ve istikrarlıdır.
Ebeveynler ve çocuklar arasındaki psikoloji daha kan bağına dayanır ve daha yüksek derecede karşılıklı kimliğe sahiptirler, bu da doğal olarak açık ve çekincesiz bir ilişkiye yol açar.
(2) Topluluk (kan bağı, dünyevi bağlar - iletişim yoluyla kurulan bağlar)
Topluluk, sosyolojide gemeinschaft, community (MacIver, R.M.) vb. olarak adlandırılan, "insanların tüm kişilikleriyle birbirleriyle duygusal olarak birleştikleri ve samimi bir karşılıklı sevgi ve anlayış altında kaderlerini paylaştıkları bir topluluktur
Toennies 1887]'e göre, bir topluluk içinde insanlar tüm kişilikleriyle birbirlerine duygusal olarak bağlanırlar ve kaderlerini samimi bir karşılıklı sevgi ve anlayış içinde paylaşırlar.
Bu karşılıklı yakınlık, duygusal kaynaşma ve şefkat, topluluk psikolojisinin

ayırt edici özellikleridir. İnsanlara sıcaklık hissi veren de bu psikolojik özelliklerdir.
(3) Hemşirelik, Çocuk Bakımı, Refah ve Danışmanlık
Hemşirelerin, anaokulu hemşirelerinin, sosyal hizmet uzmanlarının ve danışmanların rolü, hastalar ve küçük çocuklar gibi zayıf ve muhtaç kişilere yardım eli uzatmaktır.
Savunmasızlara yönelik bu tür bir destek, savunmasızlara yönelik sıcaklık ve şefkat öncülüne dayanır ve bu açıdan insanlara yönelik sıcaklığın var olduğu kabul edilir.
(4) Sosyal faaliyetler (gönüllülük, bağışlar, bağış toplama, vb.)
Bağış ve yardım gibi sosyal faaliyetlerin temelinde, ihtiyacı olanlara yardım ederek (yardım ederek) başkalarına yardım etmek istediğimiz fikri yatar.
Başka bir deyişle, motivasyon, başkaları tarafından yardım gördüklerinde insanların kalplerinin ısınmasıyla doğrudan ilişkilidir ve bu nedenle bu sıcaklığı mümkün olduğunca çok insanla paylaşmak isterler.
Bu sıcak ilişkilerin psikolojik arka planı aşağıdaki gibi tanımlanabilir: (1) Psikolojik yakınlık
(1) Psikolojik yakınlık.
Başkalarının psikolojik olarak size çok yakın olduğunu hissedebildiğinizde, başkalarının vücut sıcaklığına daha yakın "ısınabilirsiniz". Dolayısıyla, başkalarının eylemlerini "sıcak" olarak hissetmek.
Psikolojik yakınlık, başkaları kişinin kendisiyle aynı veya aynı fikre sahip olduğunda hissedilir ve başkaları kişinin kendisiyle farklı veya zıt bir fikre sahip olduğunda, yakın veya uzak olarak hissedilir.
(2) Çevresel adaptasyon = vücut ısısının korunmasına katkı.
Başkalarının eylemleri kendi vücut ısımızı korumamıza = yaşam desteğimize (hayatta kalmamıza) katkıda bulunduğunda (yardımcı olduğunda) onlara karşı sıcak hissederiz. Yani, diğerinin davranışı kişinin çevreye uyum sağlamasına (çevrede hayatta kalmasına) yardımcı oluyorsa, kişi diğerine karşı "sıcak" hisseder.
Başkaları (örneğin ebeveynler veya arkadaşlar) kendilerininkine aykırı bir görüş ifade ettiğinde, bizi düşündüklerini anladığımızda onlara karşı sıcak hissederiz.

Bu açıdan bakıldığında, bir kişiliğin sıcaklığının/soğukluğunun vücut ısısı hissimizle yakından ilişkili olduğu söylenebilir. Psikolojik olarak başka bir kişinin vücut ısısının sıcaklığını hissedebiliyorsak, kendimizi "sıcak"

hissederiz; aksi takdirde, kendimizi "soğuk" hissederiz.
Sıcak ilişkiler, insanların daha iyi koşullarda hayatta kalmak için birbirleriyle işbirliği yapmalarının psikolojik temelidir ve insana özgü insani duyguların sürdürülmesi için gereklidir.
Sıcak ilişkilerin insanları psikolojik olarak daha istikrarlı ve başkalarına karşı psikolojik olarak daha dostane hale getirdiğine ve bunun da onları zorlu bir doğal ortamda hayatta kalmak için gerekli olan işbirlikçi (sevecen) davranışlara isteyerek katılmaya teşvik ettiğine inanılmaktadır. Dolayısıyla, sıcak ilişkiler insanları hayatta kalma ve üreme potansiyellerini artıran davranışlarda bulunmaya teşvik etmede etkili olabilir. Bu nedenle, sıcak huylu bireyler tercih edilecek ve soğuk huylu bireyler dışlanacaktır.
3.
(1) "Sıcak" algısı ile ilişki
[Kaiho ve diğerleri 1997] bilişsel psikolojide, insanların entelektüel yönlerine odaklanan geleneksel yaklaşımların "soğuk" olarak görülebileceğini ve bunun aksine, insan duygularına odaklanan yaklaşımların "sıcak" biliş olarak görülebileceğini bulmuştur. Bu bulgu, insan duygularının zenginliğinin (neşe, öfke, keder ve üzüntü) kişilik sıcaklığı ile ilişkili olduğunu göstermektedir.
(2) Yakınlık ihtiyaçları ile ilişki.
İnsanların başkalarıyla birlikte olma arzusu ya da "yakınlık ihtiyacı" olarak adlandırılan sosyal psikolojik kavramı ve bunun psikolojik sıcaklıkla ilişkisini göz önünde bulundurursak, başkalarının sıcaklığını onlara psikolojik olarak yakın olmakla hissedebileceğimiz varsayılır. Başkalarına iyilik ve psikolojik yakınlığın, çevreye psikolojik sıcaklık vermeye yol açacağı söylenebilir.
(3) Cosummatory iletişim
Isozaki 1995]'e göre, insanlar arasındaki iletişim aşağıdakileri içerir
(1) Araçsal iletişim Hedeflere ulaşmak için bir araç olarak iletişim
(2) tüketici (kendi kendine yeten) iletişim İletişimin kendi içinde bir amaç olduğu iletişim, örneğin gerginlik çözümü.

Birbiriyle sıcak ve samimi bir ilişki içinde olan kişiler için konuşmak ve birlikte olmak keyifli ve mutludur. Bu bağlamda, konsamatri iletişimin varlığı ile insan ilişkilerinin sıcaklığı arasında büyük bir ilişki olduğu söylenebilir.
(4) İnsan ilişkilerinin "eşitliği" ile ilişki

İnsanlar arasında sıcak bir ilişki kurulabilmesi için, aralarında ilişkiler ve haklar açısından eşitlik olması gerekli görülmektedir. Karşılıklı olarak birbirlerinin eşitliğini tanımadıkları ve birbirlerinin haklarına saygı göstermedikleri sürece, ilişki bir tarafın diğer taraftan tek taraflı olarak faydalandığı ve onu sömürdüğü "soğukkanlı" bir ilişki olacaktır.
Sıcak insan ilişkileri kurmak için birbirimize eşit ve sıcak davranmak gerekir ki buna "sıcak karşılıklılık" ve "eşitlik" denir.
(5) "Sosyal beceriler" ile ilişkiler
"Sıcak" sosyal ilişkilerin ve faaliyetlerin temelinde, insan sıcaklığı ve empati kurmaya ve sürdürmeye çalışan sosyal beceriler yatmaktadır. Aikawa 1995]'e göre sosyal beceriler, kişiler arası durumlarda başkalarına etkili bir şekilde yanıt vermemizi ve böylece onlarla ilişkilerimizin olumlu olmasını sağlayan kişiler arası davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Bu, bilgisayar ve diğer kişi arasındaki ilişki açısından aşağıdaki gibi özetlenebilir. Diğer bir deyişle, sosyal beceriler, bilgisayar kullanımı durumlarında başkalarına etkili bir şekilde tepki vermek için bilgisayarların sahip olması gereken kişilerarası davranışlardır, böylece bilgisayarlar ve diğerleri arasındaki ilişki olumlu olur.
Sosyal becerilerin tek başına kişilerarası ilişkilerin sıcaklığını ifade etmediğine dikkat edilmelidir, çünkü kişilerarası beceri (beceriklilik) ve dürüstlük gibi kişilerarası becerilerin yönlerini tanımlamak için de kullanılır.
Sosyal becerilerde, kişiler arası ilişkileri sürdürme ve başkalarıyla empatik ve destekleyici ilişkilerle ilgili beceri maddelerinin sıcaklıkla ilgili olduğu düşünülmektedir.
"Sıcaklık" ile ilgili olan belirli sosyal beceri maddeleri aşağıdaki gibidir.
(1) [Kikuchi, Horige et al. 1994]'te listelenen 100 sosyal beceriden bazıları ve
(2) [Shoji et al. 1990]'da çocukların sosyal becerilerini ölçen ölçeğin empatik ve destekleyici katılımla ilgili bölümü
(3) [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991]'deki sosyal beceri ölçeğinin ilişki sürdürme ile ilgili kısmı [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991
(4) [Kikuchi 1988]'de merhamet üzerine bir ölçek olan KiSS-18 ölçeğinin tamamı.

4. Özet (sıcak karakter koşulları)

Yukarıdakilere dayanarak, aşağıdaki tablo "sıcak" olarak adlandırılabilecek kişilerarası ilişkilerin belirli içeriğini özetlemektedir.

Tablo_7

Yukarıdaki maddeleri (gerekli koşulları) yerine getiren kişilerarası karakterin diğer kişiye sıcaklık verdiği düşünülmektedir.
Nihayetinde, bu maddelerin sıcaklığının nedenleri aşağıdaki iki maddede özetlenebilir.

Tablo_8

(Ek) "Soğuk" kişilik hakkında
Geleneksel olarak iş dünyası, kişiler arası ilişkileri bir amaca ulaşmak için bir araç ya da vasıta olarak görmüş ve üretkenliği artırmaya ya da kar kaydetmek ve verimlilik peşinde koşmak gibi hedef ve görevleri yerine getirmenin kolaylığına odaklanmıştır.
Ancak böyle bir bakış açısı, kişiler arası ilişkilerde soğuk ve kuru bir hissiyata yol açma eğilimindedir. Aralarında hiçbir sıcaklığın bulunmadığı bu kişiler arası ilişkileri "soğuk kalpli" olarak adlandırabilirsiniz. Bu durumda, soğukluğun nedeninin bencilliğe dayalı, başkalarının çıkarlarını ve refahını değil yalnızca kendi çıkarlarını düşünen benmerkezci bir hesaplama olduğu düşünülür.
Kişilerarası ilişkilerdeki bu tür soğukluk genel olarak üç kategoride sınıflandırılabilir: "Araçsal soğukluk", "mantıksal soğukluk" ve "entelektüel soğukluk".
"Araçsal" kişilerarası ilişkiler, kişilerarası ilişkileri yalnızca bir şeyler yapmak için bir araç veya araç olarak görme perspektifinden yaratılan ilişkilerdir. Bu ilişki, bir kişinin iş yerinde maksimum sonuç elde etmek için diğer kişiyi mümkün olduğunca kendi astı, kendi uzvu olarak kullanacağı önermesine dayanır. Bu yaklaşımda tek taraflı baskın-ast (ast) kişilerarası ilişkiler fikri görülebilir. Bu tür kişilerarası ilişkiler "araçsal" bir soğukluk üretir.
Mantıksal" kişilerarası ilişkiler ancak her şeyin 0 ya da 1, evet ya da hayır, yasal ya da yasa dışı gibi ifadelere indirgenmesiyle anlaşılabilir ki bu da geleneksel bilgisayar teknisyenlerinde ve yasalara uyan memurlarda

görülebilen bir ilişki biçimidir. Esnek olmama (kitaba göre), duygu eksikliği (tonlama yok), tepki tekdüzeliği (tek kalıp, aynı eylemin tekrarı) ve sert ve soğuk bir doku (metalik, yumuşaklıktan yoksun) ile karakterize edilir. Bu kişiler arası ilişkiler "mantıksal" bir soğukluk üretir.
"Entelektüel" kişilerarası ilişkilerde, insanlar birbirlerini "soğutmaya" çalışırlar, insanın en derin duygusal yanını bastırarak ve sadece bilgi elde ederek. İnsanların duygusal bağ kurma yönüyle değil, yalnızca entelektüel kapasitelerini geliştirmekle ilgilenirler. Sonuç olarak, kişiler arası ilişkiler entelektüel açıdan sofistike, ancak soğuk ve kurudur. Bu kişilerarası ilişkiler "entelektüel" bir soğuklukla sonuçlanır.
Bu "soğukkanlı" ilişkiler [Toennies, F., 1887] teorisinden "gesellschaft" olarak da adlandırılır. Toennies'e göre gesellschaft, bireylerin birbirleriyle kendi amaçlarına ulaşmak için kurdukları sosyal ilişkileri ifade eder ve bu ilişkiler yapay ve mekaniktir, insanlar arasındaki bağlar kişiliklerinin sadece küçük bir kısmından oluşur. Bağlayıcılık. Burada insanlar kendi çıkarlarına ve hesaplarına göre hareket ederler ve getiriler ve karşı faydalar gereklidir. Ayrıca, bu Geselschaft sosyal ilişkisinde, insanlar yüzeysel olarak ne kadar yakın davranırlarsa davransınlar, yine de sürekli bir gerilim içindedirler ve tüm bağlara rağmen esasen ayrıdırlar.
Yukarıdakilere dayanarak, aşağıdaki tablo "soğuk" olarak adlandırılabilecek kişilerarası ilişkilerin spesifik içeriğini özetlemektedir.

Tablo_9

Yukarıdaki maddeleri (gereklilikleri) yerine getiren kişilerarası kişiliğin diğer kişiye "soğukluk" verdiğine inanılmaktadır.
Nihayetinde bu maddelerin "soğuk" olmasının nedeni aşağıdaki gibidir.

Tablo_10

(Ek) Web anketi ile teyit
Yukarıdaki sıcak ve soğuk kişilik tanımlarının gerçekten sıcak veya soğuk olarak algılanıp algılanmadığını görmek için web tabanlı bir anket yapılmıştır.
Özellikle, yazarın web sitesinde "sıcak" ve "soğuk" kişilik hakkında bir anket oluşturulmuş ve psikolojik testi deneyimlemek için gelen kullanıcılara "Aşağıdaki anketi cevaplarsanız, psikolojik testi

yapabilirsiniz" sorusu yöneltilmiştir.
Ankete toplamda yaklaşık 200 kişi yanıt vermiş ve sonuçlar aşağıdaki gibi analiz edilmiştir: Yukarıdaki sıcak ve soğuk kişilik tanımlarının tümü aslında sıcak veya soğuk olarak algılanmıştır.
Yanıt verme zamanı
Eylül 2005 ortası
Yanıt sayısı 202
Erkek %29.208
Kadınlar %70,792
Gençler %48,515
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Yanıt Oranı

Tablo_11

Madde 1-7 için, tüm maddelerde, cümlenin başlangıçta "daha sıcak" olarak tahmin edilen tarafı daha sık ve istatistiksel anlamlılıkla "daha sıcak" olarak seçilmiştir.
[Referanslar].
Mitsuru Aikawa 1995 Sosyal Beceriler, Kazuo Ogawa tarafından düzenlenmiştir, Sosyal Psikoloji Sözlüğü Kitaoji Shobo'nun gözden geçirilmiş ve güncellenmiş baskısı
Argyle,M. Henderson,M. 1985 The Anatomy of Relationships Penguin Books Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Kişilik izlenimlerinin oluşturulması : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290
Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Akran ilişkilerinde kişilerarası yeterliliğin beş alanı. Journal of Personality and Social Psychology, 55,991-1008
Davis,M.H. 1994 Empati -Sosyal Psikolojik Bir Yaklaşım-Westview Press (Akio Kikuchi tarafından çevrilmiştir: Empatinin Sosyal Psikolojisi -İnsan İlişkilerinin Temelleri- 1999 Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Arkadaşlık (Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester içinde)
Isozaki Miki 1995 İletişim, Ogawa Kazuo tarafından düzenlendi, sosyal psikoloji sözlüğünün gözden geçirilmiş ve yeni baskısı Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 "Sıcak Biliş" Psikolojisi Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 Ayrıca Merhamet Bilimi Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 Sosyal Becerilerin Psikolojisi Kawashima Shoten
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko ve Wada Minoru 1999 Tanıdıklığı İleten İletişim: Karşılaşma, Derinlik ve Veda Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Üniversite Öğrencilerinin Arkadaşlıklarının Gelişimi Üzerine Bir Çalışma (I) - İlişkilerdeki İlk Farklılıkların İncelenmesi: İlişkilerde İlk Farklılıkların Katabolik Fenomeni Üzerine Bir Çalışma (Japon Grup Dinamikleri Derneği 37. Yıllık Toplantısı)
Parks,M., Floyd,K. 1996 Arkadaşlıkta yakınlık ve samimiyetin anlamları. Journal of Social and Personal Relationships, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Romantik Aşkın Ölçümü, Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Çocukların Sosyal Becerileri: İçeriği ve Gelişimi Japon Eğitim Psikolojisi Derneği 32. Yıllık Konferansı Bildiriler Koleksiyonu 283
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 The Social Psychology of Groups.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (çeviren Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 Kişilerarası Yeterlilik Üzerine Bir Çalışma - Sözel Olmayan ve Sosyal Beceri Ölçeklerinin Oluşturulması - Deneysel Sosyal Psikoloji Dergisi 31 49-59
Ek] "Karakter sıcaklığı" kontrol listesi
Ana metinde kişilerarası ilişkilerde sıcaklık kaynağı olarak tanımlanan "sıcak kişilik", etrafınızdaki insanlara sıcaklık vermenin yolunun bu olduğunu gösteren bir dizi kişilerarası kontrol noktası olarak tanımlandı. Sıcaklığı çıkarmak için, sıcaklığın kaynağı olan her bir sosyal ilişki, faaliyet veya sosyal beceriden sıcaklık veren niteliklerin özü olan kuralları çıkarmak için tek kişilik bir beyin fırtınası yöntemi kullandık.
Çıkarılan ve oluşturulan maddeler özetin içeriğine göre sınıflandırıldı.
1. Kayırmacılık ve yakınlık
2. Eklenti

3. Yardım/bakım
4. Rahatlama ve huzur
5. Kabul/Empati
6. Zengin duygular
7. Ücretsiz hizmet
Yazar, bu şekilde çıkarılan maddeleri aşağıdaki üç aşamada düzenlemiştir.

1. Karşı taraf diğer tarafla iletişim kurmaya başladığında.
2. Diğer kişi iletişimin ortasındayken.
3. Diğer kişi iletişimi iyi bir zamanda bitirdiğinde (yarıda kestiğinde).
Aşağıda, sıcak bir kişilik elde etmek için çıkardığımız ve düzenlediğimiz basit kontrol maddelerinin bir listesi yer almaktadır.
Tabloda "Bay" diğer kişinin adıdır.

Tablo 12

Sıcakkanlı arayüz tasarımı (sıcak bir kalple tasarım)

2000.05

1. Giriş (soğukkanlı soğuk kalpli arayüz)
Geleneksel olarak, bilgisayarların kullanılabilirliğini artırmak için çeşitli kullanıcı arayüzleri oluşturulmuş ve bunları etkili bir şekilde türetmek için bir dizi tasarım ilkesi ve kılavuzu önerilmiştir (örneğin, [Nielsen 1993]'teki Sezgisel Kılavuzlar ve [Shneiderman 1992]'deki Sekiz Altın Kural).
Geleneksel bilgisayar kullanıcı arayüzü tasarım ilkeleri, bilgisayar işlemlerini bir amaca ulaşmak için bir araç veya araç olarak görme perspektifini benimser. Ana odak noktası üretkenliği artırmak, yani bilgisayarı kullanarak hedeflere ve görevlere (örneğin, işlem verimliliği, kullanım kolaylığı, vb.) ulaşma kolaylığıdır.
Ancak, bu geleneksel kurallar bilgisayarlar ve kullanıcılar arasında soğuk, kuru bir arayüze yol açma eğilimindedir.
Böyle bir arayüz, bilgisayar ile kullanıcı arasında hiçbir sıcak kanın bulunmadığı "soğuk kalpli" bir arayüz olarak adlandırılabilir.
Geleneksel bilgisayarların soğukluğu genel olarak iki kategoriye ayrılabilir:

"araçsal soğukluk" ve "mekanik soğukluk". Bu soğuklukların her birini barındıran iki tür arayüz vardır: "enstrümantal" arayüz ve "mekanik" arayüz.
"Araçsal" arayüz, bilgisayarları bir şeyler yapmak için bir araç ya da alet olarak gören bakış açısıyla oluşturulmuş bir arayüzdür. Bu arayüz, kullanıcıların işlerinde maksimum sonuç elde etmek için bilgisayarı mümkün olduğunca kendilerine bağlı, elleri ve ayakları gibi kullanacakları varsayımına dayanır. Kullanıcı ve bilgisayar arasında tek taraflı bir baskın-ast (ast) ilişkisi fikri burada görülebilir.
Örneğin "mekanik" arayüz, "mekanik bir yanıttır", geleneksel bilgisayar donanımının sınırlamalarına dayanan ve yalnızca her şeyin 0 veya 1'e ya da Evet veya Hayır mantığına indirgenmesiyle anlaşılabilen bir arayüzdür. Esnek olmama (kitaba göre), duygu eksikliği (tonlama yok), monoton yanıt (tek kalıp, aynı eylemin tekrarı) ve sert ve soğuk bir doku (metalik, yumuşaklıktan yoksun) ile karakterize edilir.
Arayüzün "mekanik" soğukluğu, bilgisayar kullanımına ilişkin araçsal ve ticari düşüncenin ana akımında çok zararlı olmadığı için tolere edilmiştir. "Soğukkanlı" arayüz, [Toennies, F., 1887]'den bir terim ödünç alırsak, "gesellschaft "tır. Toennies'e göre gesellschaft arayüzü, bireylerin kendi amaçlarına ulaşmak için birbirleriyle kurdukları, yapay ve mekanik olan ve insanlar arasındaki bağların kişiliklerinin küçük bir parçası olduğu sosyal ilişkileri ifade eder. Sadece ile yapılacak bir birlikteliktir. Orada insanlar kendi çıkarlarına ve hesaplarına göre hareket ederler ve getiriler ve karşı faydalar gereklidir. Ayrıca, bu Geselschaft sosyal ilişkisinde, insanlar yüzeyde ne kadar samimi davranırlarsa davransınlar, yine de sürekli bir gerilim içindedirler ve tüm bağlara rağmen özünde ayrıdırlar.
Geleneksel tasarım ilkeleri ve kılavuzları üreten bilişsel mühendislik ve ergonomik yaklaşım, insanın entelektüel bilgi işleme ve insan vücuduna fizyolojik adaptasyonunu geliştirme yönlerini vurgulamakta ve bilgisayarlar ile insanlar arasındaki duygusal bağın yönlerine daha az dikkat etmektedir, bu da yukarıda açıklandığı gibi entelektüel ve mühendislik açısından sofistike, ancak soğuk ve kuru, "soğukkanlı" bir arayüz üretme eğilimi ile sonuçlanmaktadır?
2.
İnsanların birbirlerinden sıcaklık aradıkları aileler ve topluluklar gibi sosyal ilişkiler bağlamında, soğuk ve kuru kalan bir arayüzün, arayüzün bu halinden farklı olduğu açıktır. Bilgisayar arayüzünü bir ölçüde sıcak, insani

ve ıslak hale getirmek gerekir.
Ayrıca, kurumsal bir ofis gibi esasen hedefe ulaşan, hesapçı bir organizasyonda kar elde etmek amacıyla kullanıldığında bile, sıcak bir bilgisayar arayüzü daha rahatlatıcı, yatıştırıcı ve ruh sağlığı için arzu edilir olarak kabul edilir. Alternatif olarak, sıcak bir bilgisayar arayüzü kullanıcılar için daha fazla psikolojik rahatlama yaratma etkisine sahip olabilir, bu da onların işleri için fikir üretmelerini ve işlerini yapmalarını kolaylaştırır.
Böyle bir arayüz "sıcak kalpli" bir arayüz olarak adlandırılabilir.
Sosyal psikoloji alanında, "soğuk-sıcak" kişilerarası duyusal eksenin önemine uzun zamandır dikkat çekilmektedir. Örneğin Asch 1946], bir kişinin karakter özelliğine tek bir kelimenin dahil edilmesinin, bir kişi hakkındaki genel izlenimi önemli ölçüde değiştirebileceğine işaret etmiştir. "Soğuk-sıcak" kişilerarası eksenin bir kişinin genel izlenimi üzerinde büyük bir etkisi olduğu söylenmektedir. Bu durumda, "soğukluk-sıcaklık" kişilerarası duyusal ekseninin, bir "merkezi özellik" olarak bir kişinin genel izlenimi üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu söylenir.

Bu "sıcaklık-soğukluk" kişilerarası ekseninin, bir bilgisayar arayüzünün kullanıcılara verdiği izlenim açısından da çok önemli olduğu düşünülmektedir. Çünkü bir bilgisayar arayüzünün kullanıcılarda bıraktığı genel izlenim "sıcak" ile "soğuk" arasında büyük farklılıklar gösterebilmektedir. Bilgisayar arayüzünü "daha sıcak" hale getirmek, bilgisayarın kullanıcı tarafından olumlu algılanma derecesini büyük ölçüde artırır ve böylece arayüzün kalitesinde dramatik bir iyileşme bekleyebiliriz.
Bu daha sıcak, daha ıslak şeyler. (İnsani şeyler.) Arayüzün özellikleri, yukarıda [Toennies, F.,1887]'deki terimi tekrar ödünç alarak, "Gemeinschaft. Toennies'e göre Gemeinschaft, insanların kendilerine ait organik bir yaşama sahip olan insan doğaları ile birleştikleri bir birliktir. Burada insanlar tüm kişilikleriyle birbirlerine duygusal olarak bağlanır ve kaderlerini samimi bir karşılıklı sevgi ve anlayış içinde paylaşırlar.
(Geleneksel olarak bilgisayarların birincil kullanım alanı "soğukkanlı" bilgisayarlar olmuştur. Mübadele, satış, sözleşme ve kurallar gibi kavramlara çok az yer vardır.
Bu nedenle, tasarım ilkelerinin ve kılavuzlarının kar amacı güden ve hedef odaklı "soğuk" bilgisayar geliştirme için geleneksel kullanımından uzak, sıcak bir arayüze sahip bilgisayarlar oluşturmak için yeni tasarım ilkelerinin

ve kılavuzlarının oluşturulması, bilgisayarların geleceğidir İnsanlar ve bilgisayarlar arasındaki ilişkiyi daha elverişli hale getirmek için bu gerekli değil mi?
"Sıcak" arayüz terimi, insani, sıcak ve ıslak bir his veren, bilgisayarın kullanıcıyla yakınlık ve bütünsel birlik duygusuna sahip olduğu bir arayüz olarak tanımlanmaktadır. Böyle bir arayüzün, gelecekte bilgisayarların ve robotların davranışlarında insan benzeri olabilmeleri için gerekli olduğuna inanılmaktadır. Ayrıca kullanıcıların bilgisayarlara bağlanmaları ve aşina olmaları, onları sevmeleri ve mümkün olduğunca uzun süre kullanmaya çalışmaları için de gerekli olduğu düşünülmektedir.
3.
Bir bilgisayar arayüzüne sıcaklık hissi verebilmek için mevcut insan ilişkilerinde sıcaklık elde etmeye yönelik çeşitli sosyal ilişkilere ve sosyal etkileşim tekniklerine (sosyal becerilere) başvurmak gerekmektedir.
Sıcaklık kaynağı olan sosyal ilişkiler ve faaliyetler aşağıdakileri içerir.
(1a) Arkadaşlar, sevgililer (romantik) ve aile ilişkileri
(1b) Kanla ilgili, coğrafi ve birbirine bağlı toplum ilişkileri (toplum)
(2) hemşirelik, çocuk bakımı, refah ve danışmanlık gibi mesleki faaliyetler
(3) gönüllülük, bağış, bağış toplama, yıl sonu yardımı gibi sosyal faaliyetler

Bunlar aşağıda ayrıntılı olarak açıklanmalıdır.
(1) Arkadaşlar, sevgililer ve aile ilişkileri
(1a) Arkadaşlıklar
Arkadaşlıklar [Thibaut, Kelly 1959] tarafından iyiliklerin karşılıklılığı, karşılıklı çekim, gönüllü karşılıklı bağımlılık ve Heys 1988]'e göre birlikte olmanın eğlenceli olması, [Wright 1974]'e göre ise yakınlık, şefkat ve karşılıklı destek olarak tanımlanmaktadır.
Argyle, Henderson 1985]'e göre arkadaşlığın kuralları gönüllü yardım, diğer kişinin mahremiyetine saygı, verilen sözlerin tutulması, karşılıklı güven, diğer kişi olmadığında onun yerine geçme ve diğer kişiyi toplum içinde azarlamamaktır.
Nakamura 1989]'a göre, aşağıdaki maddeler arkadaşlıkların samimiyetini ayırt etmede açıklayıcı güce sahiptir.
1) Kendini açma (kişinin hobileri ve ilgi alanları hakkında konuşması, kişisel sorunlarını ve endişelerini anlatması, vb.)
(2) Diğer kişinin değerlendirici davranışı (neler olup bittiğine dikkat etmek, diğer kişiyi herhangi bir şekilde memnun etmeye çalışmak, vb.)

3) Kişinin kendisi ve arkadaşları arasındaki yakınlık davranışı (buluşmak için çok zaman harcamak, diğer kişiyi bir şey yapmaya davet etmek, vb.)
4) Diğer kişiye karşı minnettarlık duyguları (borçlu hissetme veya üzülme)
5) İlişkiye Dahil Olma (arkadaşınızla olan ilişkinizin sürmesini isteme dereceniz. Arkadaşımla olan ilişkime derinlemesine dahil olma derecem.
Bilgisayar arayüzünü daha arkadaşça bir hale getirmek için bu maddelerden daha yüksek puan almayı deneyebiliriz.
Parks & Floyd 1996] yakın arkadaşlığın koşullarının neler olduğunu ve yakınlığın nasıl ifade edildiğini açıkça ortaya koymuştur.
1) Kendini açma (birbiriyle her şey hakkında konuşma)
2) Yardım ve destek (birbirlerine yardım etmek, birbirlerinin yanında olmak.
3) Paylaşılan ilgi alanları ve faaliyetler (ortak bir geçmişe, ilgi alanlarına, tercihlere, değerlere, inançlara ve faaliyetlere sahip olmak.
4) İlişkisel temsil (yakınlık ve ilişkinin değerini ifade etme).
Eğer bilgisayar arayüzü bu koşulları karşılıyorsa, bilgisayar ve kullanıcı arasındaki ilişkinin daha yakın olması muhtemeldir.
(1b) Romantik ilişkiler.
Romantik aşk ilişkileri, yukarıda açıklanan arkadaşlıklar heteroseksüel nitelikte olduğunda, yoğunlaştırılmış bir biçimde ortaya çıkan ilişkiler olarak kabul edilir.
Rubin 1970]'e göre, romantik ilişkiler (1) yakınlık ve bağımlılık arzusu (örneğin, birlikte olmayı istemek), (2) yardım etme eğilimi (diğer kişi depresyondaysa onu neşelendirmek) ve (3) münhasırlık duyguları (diğer kişiye hükmetmeyi istemek) ile karakterize edilir.
(1c) Aile ilişkileri.
Aile ilişkisi yukarıdaki romantik duygulardan geçer ve evli insanlar arasındaki ilişki (karı koca ilişkisi), bir çiftin çocuk sahibi olması ve onları yetiştirmesiyle ortaya çıkan ilişki (ebeveyn-çocuk ilişkisi) ve çocuklar arasındaki ilişki (kardeş ilişkisi) olarak ayrılabilir.
Çiftler arasındaki psikoloji, romantik ilişkilere göre daha kurumsallaşmış, sabit ve istikrarlıdır.
Ebeveynler ve çocuklar arasındaki psikoloji daha kan bağına dayanır ve daha yüksek derecede karşılıklı kimliğe sahiptirler, bu da doğal olarak açık ve çekincesiz bir ilişkiye yol açar.
(2) Topluluk (kan bağı, dünyevi bağlar - iletişim yoluyla kurulan bağlar)
Topluluk, sosyolojide gemeinschaft, community (MacIver, R.M.) vb. olarak

adlandırılan, "insanların tüm kişilikleriyle birbirleriyle duygusal olarak birleştikleri ve samimi bir karşılıklı sevgi ve anlayış altında kaderlerini paylaştıkları bir topluluktur
Toennies 1887]'e göre, bir topluluk içinde insanlar tüm kişilikleriyle birbirlerine duygusal olarak bağlanır ve kaderlerini samimi bir karşılıklı sevgi ve anlayış içinde paylaşırlar.
Bu karşılıklı yakınlık, duygusal kaynaşma ve şefkat, topluluk psikolojisinin ayırt edici özellikleridir. İnsanlara sıcaklık hissi veren de bu psikolojik özelliklerdir.
(3) Hemşirelik, Çocuk Bakımı, Refah ve Danışmanlık
HemĢire (hasta bakıcı), bakıcı (çocuk bakıcısı), sosyal hizmet uzmanı ve danıĢmanın rolü, hasta ve küçük çocuklar gibi zayıf ve yardıma muhtaç kullanıcılara yardım eli uzatmaktır.
Bilgisayar acemileri de yardıma ihtiyacı olan savunmasız insanlar olarak görülebileceğinden, bu acemilere yardım eli uzatan bilgisayar arayüzünün hemşirelik ve çocuk bakımı ile ortak bir profesyonel tutuma sahip olduğu söylenebilir. Savunmasızlara yönelik bu tür bir destek, savunmasızlara yönelik sıcaklık ve şefkate dayanmaktadır ve bu açıdan insanlara yönelik sıcaklığın var olduğu düşünülmektedir.
(4) Sosyal faaliyetler (gönüllülük, bağışlar, bağış toplama, vb.)
Bağış ve yardım gibi sosyal faaliyetlerin temelinde, ihtiyacı olanlara yardım ederek (yardım ederek) başkalarına yardım etmek istediğimiz fikri yatar. Başka bir deyişle, motivasyon, başkaları tarafından yardım gördüklerinde insanların kalplerinin ısınmasıyla doğrudan ilişkilidir ve bu nedenle bu sıcaklığı mümkün olduğunca çok insanla paylaşmak isterler.
Bu sıcak ilişkilerin psikolojik arka planı aşağıdaki gibi tanımlanabilir: (1) Psikolojik yakınlık
(1) Psikolojik yakınlık.
Başkalarının psikolojik olarak size çok yakın olduğunu hissedebildiğinizde, başkalarının vücut ısısına daha yakın bir şekilde "ısınabilirsiniz". Bu nedenle, başkalarının eylemlerini "sıcak" olarak hissetmek.
Psikolojik yakınlık, başkaları kişinin kendisiyle aynı veya aynı fikre sahip olduğunda hissedilir ve başkaları kişinin kendisiyle farklı veya zıt bir fikre sahip olduğunda, yakın veya uzak olarak hissedilir.
(2) Çevresel adaptasyon = vücut ısısının korunmasına katkı.
Başkalarının eylemleri kendi vücut ısımızı korumamıza = yaşam desteğimize (hayatta kalmamıza) katkıda bulunduğunda (yardımcı

olduğunda) onlara karşı sıcak hissederiz. Yani, diğerinin davranışı kişinin çevreye uyum sağlamasına (çevrede hayatta kalmasına) yardımcı oluyorsa, kişi diğerine karşı "sıcak" hisseder.
Başkaları (örneğin ebeveynler veya arkadaşlar) sizinkine zıt bir görüş ifade ettiğinde, sizi düşündüklerini anlarsanız kendinizi sıcak hissedersiniz.

Sıcak ilişkiler, insanların daha iyi koşullarda hayatta kalabilmek için birbirleriyle işbirliği yapmalarının psikolojik temelini oluşturur ve insana benzer insani duyguların sürdürülmesi için gereklidir.
Bilgisayarlar ve insanlar arasında sıcak kalpli bir arayüzün inşası, insanları psikolojik olarak daha istikrarlı ve başkalarına karşı dostane hale getirir ve bunun karşılığında, zorlu doğal ortamlarda hayatta kalmak için gerekli olan işbirlikçi (sevecen) davranışlara isteyerek ve proaktif olarak katılırlar.
düşünülebilir. Bu nedenle, sıcak kalpli arayüzün insanların hayatta kalma ve çoğalma olasılığını artıran eylemlerde bulunmasında etkili olduğu düşünülmektedir.
4.
"Sıcak" bir arayüz oluşturmada bilgisayar tarafının kullanıcılara karşı genel tutumu "arkadaş" ilişkileri perspektifinden özetlenebilir.
(1) Arkadaşlıklar - "sıcak" insan ilişkilerinin bir temsilcisi
"Sıcak" bir kişilerarası ilişki "arkadaş" ilişkisi ile temsil edilebilir.
Arkadaşlıkların, hemşirelik ve toplum hizmeti gibi diğer mesleki/sosyal faaliyetlerde de "sıcak" ilişkiler niteliği taşıdığı düşünülmektedir.
Başka bir deyişle, arkadaşlıklar diğer çeşitli "sıcak" ilişkilerin (toplum ve mesleki/sosyal faaliyetler gibi) temelini oluşturur ve insan ilişkilerinin sıcaklığının "ortak" bir parçasıdır.
Bu bağlamda, bilgisayarlar ve insanlar arasında sıcak bir ilişki kurmak için, bilgisayarların "dijital arkadaş" olarak adlandırabileceğimiz, insanlara yakın bir arkadaş olması temelde gerekli değil midir?
(2) Evcil hayvanlar ve vahşi yaşam ile karşılaştırma
Yukarıda bahsedilen "dijital arkadaşları", geleneksel bilgisayar ve robot arayüzlerinde tartışılan evcil hayvanlar ve vahşi yaşam ile karşılaştırmak istiyorum.
1) Evcil hayvanlarla karşılaştırma
E-posta taşıyan dijital bir evcil hayvan olan PostPet (SONY) gibi bilgisayar ekranında çalışan dijital evcil hayvanlar artık piyasada. Ayrıca "AIBO (SONY)" ve "Tama (OMRON)" da evcil hayvan robotları olarak insanların

ilgisini çekmektedir.
Bu dijital evcil hayvanların stresi azaltma, şefkat hissetme ve rahat hissetme yetenekleri açısından belirli bir "sıcaklığa" sahip oldukları düşünülmektedir. Bununla birlikte, insanlar arasındaki ilişkilerden farklı olarak, evcil hayvanlarda kullanıcı efendidir ve evcil hayvan, bir ast, bir evcil hayvan olarak efendisine bağımlı ve tabi hale gelir. Evcil hayvan, sahibinin üstünde olmamalıdır. Evcil hayvanlar kullanıcıya tabidir. Evcil hayvan ile kullanıcı arasında arkadaşça, eşit bir ilişki kurulamaz.
Evcil hayvanların soğuk, araçsal bir yönü vardır, çünkü onlar sadece kullanıcının duygusal tatmin elde etmesi için bir araçtır. Başka bir deyişle, evcil hayvanlar sadece insanlar için uygun olduğunda kullanılır ve artık ihtiyaç duyulmadığında tek taraflı olarak terk edilir. Bu anlamda, insanlar ve evcil hayvanlar arasındaki karşılıklı ilişkide her zaman bir sıcaklık eksikliği olasılığı vardır.
Bu açıdan bakıldığında evcil hayvanlar "sıcak" arayüzden uzaktır.
2) Yaban hayatı ile karşılaştırma
Bu sınırlamaları aşmak için yapay yaratık FinFin (Fujitsu) bir evcil hayvan değil, vahşi bir yaratık olarak ortaya çıkarıldı. "Vahşi bir yaratık" olarak ayarlanarak, kullanıcı ile eşitliğini koruyor. Ancak, bu vahşi yaşam ortamında, kullanıcıya çok yaklaşırsa yaratığın vahşiliğini kaybedip evcilleşmesi veya bir evcil hayvana dönüşmesi riski her zaman vardır. Bu nedenle canlı ile kullanıcı arasında belli bir mesafe bırakmak gerekiyor ancak bu da canlının kullanıcıya yakın olmasına izin vermiyor ve kullanıcıya sıcaklığı çok iyi aktaramıyor, bu da bir sorun.
3) "Arkadaş" ilişkisinin üstünlüğü
Aşağıdaki tablo, yukarıda tartışılan evcil hayvanlar, vahşi yaşam ve arkadaşlıklar arasındaki farkları düzenli bir şekilde özetlemektedir.

Tablo 13

Özetle, sıcak kalpli bir arayüzün entegrasyonu için tercih edilen ortak, eşit olan ve olumlu bir ilişki içinde birbirine yakın olabilen bir "arkadaş "tır (dijital arkadaş).
5.
(1) "Sıcak" algı ile ilişki
[Kaiho ve diğerleri 1997] bilişsel psikolojide, insanların entelektüel yönlerine odaklanan geleneksel yaklaşımların "soğuk" olarak

görülebileceğini ve bunun aksine, insan duygularına odaklanan yaklaşımların "sıcak" biliş olarak görülebileceğini bulmuştur. Bu bulgu, bilgisayarın duygu zenginliğinin (öfke, üzüntü, keder ve neşe) arayüzün sıcaklığına yol açtığını göstermektedir.
(2) Yakınlık ihtiyaçları ile ilişki
Sosyal psikolojide, insanın başkalarıyla birlikte olma arzusu veya "yakınlık arzusu" ve psikolojik sıcaklık kavramı, başkalarına psikolojik olarak yakın olduğumuzda onların sıcaklığını hissedebileceğimizi varsayar. Bunu bilgisayar arayüzüne uygulayarak, kullanıcıya iyilik ve psikolojik yakınlığın bilgisayar kullanıcısına psikolojik sıcaklık sağlamaya yol açacağı söylenebilir.
(3) Tüketim arayüzü
Isozaki 1995]'e göre, insanlar arasındaki iletişim aşağıdakileri içerir
(1) Araçsal iletişim Hedeflere ulaşmak için bir araç olarak iletişim
(2) tüketici (kendi kendine yeten) iletişim Gerilim çözümü gibi iletişim kurmanın kendi içinde bir amaç olduğu iletişim.

Bu bulguyu bilgisayarlar ve kullanıcılar arasındaki ilişkiye genişleten
(1) Bilgisayarları kurumsal satışları artırmak gibi hedeflere ulaşmak için kullanılan araçlar olarak gören "soğukkanlı" arayüz, araçsal iletişime karşılık gelir.
(2) Bilgisayarı kullanıcıyla bir yakınlık ve bütünsel bir birlik duygusuna sahip olarak gören "sıcak kalpli" arayüz, bilgisayarla etkileşimden keyif almak ve bilgisayarla bir birlik duygusuna sahip olmak gibi iletişimin kendisinin amaç olduğu konsamatri iletişime karşılık gelir.
Bana öyle geliyor ki durum budur.
İnsanlar birbirleriyle sıcak ve samimi bir ilişki kurduklarında, birbirleriyle konuşmaktan ve birlikte olmaktan zevk alırlar ve kendilerini mutlu hissederler. Kullanıcıların değer bulmalarına ve kendilerini bilgisayarla iletişime kaptırmalarına yardımcı olmak için tasarlanan bilgisayar arayüzünü "consamatri arayüzü" olarak adlandırırsak, kullanıcılara bilgisayarla ilgili sıcak bir his ve izlenim veren arayüz "sıcak kalpli" arayüzün, kullanıcılara bilgisayarla ilgili sıcak bir his ve izlenim vermek için tasarlanan "sıcak kalpli" arayüzle birçok ortak noktası olduğu düşünülmektedir.
(4) İnsan ilişkilerinde "eşitlik" ile ilişki
İnsanlar arasında ya da bilgisayarlar ve kullanıcılar arasında sıcak bir ilişki

kurulabilmesi için ilişki ve hak eşitliği gereklidir. Birbirlerinin eşitliğini karşılıklı olarak tanımadan ve birbirlerinin haklarına saygı göstermeden, ilişki "soğukkanlı" olacak ve bir taraf diğer tarafı tek taraflı olarak kullanacak ve sömürecektir.
Geleneksel bilgisayarlar, insanların elleri ve ayakları için araçlar olarak, insanlara şu ya da bu şekilde hizmet eden, insanlardan daha aşağı, tek taraflı varlıklar olarak görülme eğilimindedir. Oysa bilgisayar arayüzünü kullanıcılar için daha sıcak hale getirmek için kullanıcıların bilgisayara sıcaklık ve eşitlikle davranmaları, yani bilgisayarı kendileriyle eşit görmeleri gerekmektedir.
(5) "Sosyal beceriler" ile ilişkiler
"Sıcak" sosyal ilişkilerin ve faaliyetlerin temelinde, insan sıcaklığı ve empati kurmaya ve sürdürmeye çalışan sosyal beceriler yatmaktadır. Aikawa 1995]'e göre sosyal beceriler, kişiler arası durumlarda başkalarına etkili bir şekilde yanıt vermemizi ve böylece onlarla ilişkilerimizin olumlu olmasını sağlayan kişiler arası davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Bu, bilgisayarlar ve kullanıcılar arasındaki ilişki açısından şu şekilde özetlenebilir. Başka bir deyişle, bilgisayarların kullanıcılar için sahip olması gereken sosyal beceriler, bilgisayarların bilgisayar kullanım durumlarında kullanıcılara etkili bir şekilde yanıt vermesini ve böylece bilgisayarlar ve kullanıcılar arasındaki ilişkinin olumlu olmasını sağlayan kişilerarası davranışlardır.
Sosyal becerilerin tek başına kişilerarası ilişkilerin sıcaklığını ifade etmediği, kişilerarası beceri ve incelik gibi kişilerarası becerilerin yönlerini tanımlamak için de kullanıldığı unutulmamalıdır.
Sosyal becerilerde, kişiler arası ilişkileri sürdürme ve başkalarıyla empatik ve destekleyici ilişkilerle ilgili beceri maddelerinin sıcaklıkla ilgili olduğu düşünülmektedir.
"Sıcaklık" ile ilgili olan belirli sosyal beceri maddeleri aşağıdaki gibidir.
(1) [Kikuchi, Horige ve ark. 1994]'de listelenen 100 sosyal beceri listesi.
(2) [Shoji ve ark. 1990]'daki çocukların sosyal becerilerini ölçen ölçeğin empati ve destekleyici katılımla ilgili kısmı.
(3) [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991]'deki sosyal beceri ölçeğinin ilişki sürdürme ile ilgili kısmı.
(4) [Kikuchi 1988]'deki merhamet ölçümü olan KiSS-18 ölçeğinin tamamı.
6.

6) Özet (Sıcak Kalpli Arayüz Koşulu)
Yukarıdaki bilgilere dayanarak, aşağıdaki tablo "sıcak" arayüz olarak adlandırılabilecek arayüzün spesifik içeriğini özetlemektedir.

Tablo 14

Yukarıdaki maddeleri (gerekli koşulları) karşılayan bir arayüzün kullanıcılara sıcaklık verdiği kabul edilir.
Nihayetinde, bu maddelerin "sıcaklığa" sahip olmasının nedenleri aşağıdaki iki maddede özetlenebilir.

Tablo 15

7.
Böyle bir "sıcak kalpli" arayüz yaratmak için gerekli olan tasarımcı zihniyetini tanımlamak.
"Sıcaklık" arayüzünü somutlaştıran donanım ve yazılım yaratmak için tasarımcının ön koşul olarak kalbinde "sıcaklık" olması gerekir. Başka bir deyişle, bilgisayarı tek kullanımlık bir araç olarak kullanma fikrinden kurtulmak gerekir. Ancak bir tasarımcı bir bilgisayarı kendi yakın bir arkadaşı gibi tasarlamaya hazır olduğunda, böylece yaratıldıktan sonra da kullanılabildiğinde, kullanıcının kalbine "sıcaklık" sağlayan bir arayüz yaratılabilir.
8.
Yukarıda bahsedilen "sıcak kalpli" arayüzler halihazırda piyasada bulunan ürünlerde gerçekleştirilmiş ve etkili olmuştur.
(1) Karakter (ajan) uygulamaları
Yukarıda açıklanan "sıcak kalpli" arayüzü bir bilgisayar sisteminde gerçekleştirmek için, geleneksel bilgisayarların inorganik çoklu pencere + iletişim kutusu durumundan kurtulmak ve sistem ile kullanıcı arasındaki mesafeyi kapatmak için karakterlerin (sözde kişilikler) sistemde görünmesini sağlamak etkilidir. (sözde kişilik) sistem ile kullanıcı arasındaki mesafeyi kısaltmak için. Geleneksel olarak, karakter arayüz sistemleri "ajan" adı altında var olurlar.
Mase ve diğerleri 1996] [Kono ve diğerleri 1998] tarafından geleneksel olarak düşünüldüğü gibi ajanlar (veya karakter arayüzleri), sistemi

kullanmak için rehber görevi gören, kullanıcıların sistemi çalıştırmasına yardımcı olan ve kullanıcıların hedeflerine ulaşmaları için uzuv görevi gören basitçe "soğuk" varlıklardı. Son zamanlarda bu eğilim değişti ve [Yonemura et al. 2000]'de görüldüğü gibi, kullanıcılar için kişiler arası çekiciliği sağlayacak işlevler ekleme yönünde bir hareket var. Bu durumda, kişiler arası çekicilik ile sıcaklık arasında bir bağlantı ortaya çıkması beklenmektedir.

Video oyunlarında uzun süredir kullanıcılara sıcaklık hissi veren karakterler bulunmaktadır.

Örneğin, Tokimeki Memorial (Konami 1995) kullanıcıların oyun ekranında liseli bir kıza aşık olduğu bir simülasyon oyunudur. Romantik bir ilişkinin, heteroseksüel olduğunda daha samimi bir ilişkiye dönüşen bir arkadaşlığa atıfta bulunan "sıcak" bir ilişkiye dayandığı düşünülmektedir.

Bu oyunda, oyundaki karakterler kullanıcıyı sadece "Merhaba, Bay ________" ile değil, aynı zamanda "Benimle eve gelmek ister misin?" vb. ile de selamlıyor. Bu oyunda, karakterler kullanıcıyı sadece "Merhaba Bay X" gibi selamlamakla kalmıyor, aynı zamanda kullanıcıya "Benimle eve gelmek ister misin?" gibi iyiliklerle de yaklaşıyor. Ya da "Sizinle tanışmak güzeldi" veya "Lütfen bana tekrar çıkma teklif edin" gibi iyiliklerle yaklaşarak kullanıcıyla sevgi temelli sıcak bir ilişki kurmaya çalışmaktadır. Ayrıca, kullanıcıya karşı hoşlanma ve hoşlanmama gibi romantik duygular beslenmeli ve bu duygular yüz ifadelerinde ve diyaloglarda çeşitli şekillerde ifade edilmelidir. Bu, kullanıcının duygularını karaktere ıslak bir şekilde çekme rolüdür.

Karakterin tüm replikleri seslendirme sanatçıları tarafından seslendirilir, böylece oyun monoton hissetmez, bu da bilgisayarların karakteristik özelliğidir (zengin duyguları hissetmek). Devam oyunu Tokimeki Memorial 2'de (Konami 1999), kullanıcıya doğal bir sesle "Bay _______" diye seslenen bir sistem eklenmiş ve kullanıcıya zengin duygulara sahip bir kullanıcı tarafından yaklaşıldığı hissi verilmiştir.

Böyle bir arayüzün, sadece sözde gerçekçi olmasına rağmen, kullanıcıların sıcak romantik duygulara olan arzularını tatmin ederek psikolojik yönlerini zenginleştirme etkisine sahip olduğu söylenebilir.

(2) Robotik uygulamalar

"Sıcaklık" arayüzü, kişiliği olan bir robota da uygulanabilir. Bilgisayar ekranındaki bir karakterden farklı olarak, bir robotun fiziksel bir varlığı vardır. Ve gerçek uzayda hareket edebilirler. Bu nedenle, kullanıcı ile

yaklaşma (takip etme), birlikte hareket etme ve fiziksel olarak kucaklaşma (okşanma) gibi etkileşimlerde bulunabilirler.
Robot belirli bir vücut ısısına sahip olmalı ve dokunulduğunda sıcak bir dokunuş sergilemelidir. Mekanik soğukluğu mümkün olduğunca ortadan kaldırmak için yüzey yumuşak bir süngerle kaplanmalıdır. Alternatif olarak, bir hemşirelik bakım robotu söz konusu olduğunda, robotun hemşirelik hareketlerini gerçekleştirirken kullanıcıya sempati sözcükleri söylemesinin, kullanıcının sıcaklık hissetmesini yönlendirmede daha etkili olduğu düşünülmektedir.
Evcil hayvan robotu "Tama "da (OMRON 1999), tıpkı gerçek bir kedi gibi kullanıcıya sıcak bir his vermek için vücudun yüzeyi sıcak kürkle sarılmıştır. Davranış açısından, kullanıcının yakınlık ve güvenlik arzusu, başını kullanıcıya doğru çevirmek veya kullanıcı tarafından sevilmek gibi kullanıcı ile fiziksel temasta bulunmak gibi robotu kullanıcıya yaklaştıran eylemlerde bulunarak tatmin edilir.
Evcil hayvan robotu AIBO (SONY 1999) örneğinde, kullanıcı robotu sevdiğinde, robot mutlu bir şekilde kuyruğunu sallar, göz lambalarının rengini yeşil gülümseyen lambalara çevirir ve duygularını ifade etmek için bir ses çıkarır, bunların hepsi kullanıcının duygularına hitap eder. Bu nedenle, robotun kullanıcıyla duygusal olarak bütünleşebilme derecesi, yalnızca inorganik olarak yanıt veren geleneksel robotlara kıyasla büyük ölçüde geliştirilmiştir ve bu da kullanıcının psikolojik sıcaklık arzusunu büyük ölçüde tatmin etmektedir.
9.
Bu bölümde, sıcak arayüzler hakkında sıklıkla sorulduğuna inandığımız bazı soruları yanıtlayacağız.
1*Bazen soğuk ve kuru bir arayüze sahip olmak daha iyi değil midir?
Elbette, bilgisayar tabanlı işlerin verimli bir şekilde gerçekleştirilmesini birinci öncelikleri olarak gören ve ilave sıcaklığı rahatsız edici bulan çok az sayıda kullanıcı, özellikle de iş kullanıcıları vardır. Bu kullanıcılar halihazırda piyasada bulunan ve geleneksel, inorganik, soğuk bir arayüze sahip bilgisayarları kullanabilirler. Bu makale, sıcak arayüzlü bilgisayarların gerekliliğini vurgulamaya yönelik bir girişimdir, ancak arayüzün sıcaklığını tüm kullanıcılara zorla kabul ettirmeye yönelik bir girişim değildir. Sadece geleneksel bilgisayarların, arayüzlerinde sıcaklık isteyen birçok kullanıcıya iyi yanıt vermediği sorununa işaret etmektedir. Bunu isteyen insanlar olduğu sürece soğuk bir arayüz de gereklidir.

2* "Sıcak" bir arayüz fikri bilgisayar ve robot arayüzlerini daha insani hale getirmeyi mi amaçlıyor?
Hiç de değil. Bazı insanlar sıcak bazıları ise soğuktur. Bilgisayarın tepkisi daha insana benzer hale getirilse bile, bu mutlaka "sıcaklığa" yol açmaz. Örneğin, bir karakterin yüz ifadeleri 3D olarak işlenerek daha insani hale getirilse bile, karakter kullanıcıya şefkat veya yardımseverlik göstermiyorsa, arayüz olması gerektiği kadar sıcak olmayacaktır. Karakterin yüz ifadeleri 3D olarak gösterilse ve daha insani hale getirilse bile, karakter kullanıcıya şefkat veya yardımseverlik göstermezse arayüzün daha sıcak olmayacağına inanıyoruz.
3* "Sıcak" bir arayüz elde etmek için karakterin çok sayıda satır söylemesi gerekebilir, ancak bu kullanıcı için daha külfetli olmayacak mı?
Bazı insanlar karakterlerinin repliklerini sesli veya yazılı olarak söylemesini isterken, diğerleri istemez. Bu sorun, bilgisayar sistemi ayarları değiştirilerek, örneğin satırları ekranın üst arka planında her seferinde bir satır gösterecek şekilde çıktı alma yöntemi değiştirilerek çözülebilir. Alternatif olarak, karakterin tek kelime diyalog söylemeden gülümsemesini veya huzur içinde uyuklamasını sağlamak, kullanıcıya rahatsız edici diyaloglar çıkarmadan sıcak bir his vermek mümkün olabilir.
4* Sıcak kalpli bir arayüzün benimsenmesiyle ne tür alıcılara ulaşılabilir?
Bilgisayarlar ve robotlar için sıcak kalpli bir arayüz benimseyerek, şimdiye kadar bilgisayarlarla ilgilenmeyen kadın tüketicileri yeni demografilere çekebileceğiz. Bunun nedeni, kadınların psikolojik olarak kırmızı gibi sıcak renkleri erkeklerden daha fazla tercih etmeleridir. Alternatif olarak, yalnız olma eğiliminde olan yaşlı insanlar, yalnızlıklarını yatıştıran ve onlara yeni bir duygusal destek kaynağı sağlayan bir arayüze sahip bilgisayarları satın alacaklardır. Ayrıca, özellikle hobi ve eğitim (edutainment) amaçlı, bilgisayarı kullanırken onunla etkileşime girmekten keyif almak isteyen kullanıcılar tarafından da kabul görecektir.
5* Bana öyle geliyor ki çoğu insan, aslında soğuk makineler olan bir bilgisayar veya robot tarafından söylenen "sıcak" bir kelimeyi duymaktan hiç de mutlu olmayacaktır.
Bence bu sorunun cevabı, bilgisayarların ve robotların maddi yönlerine mi yoksa davranışsal ve operasyonel yönlerine mi daha fazla odaklandığımıza bağlı.
Bir tasarımcı karakterleri veya robotları mekanik olarak yapay bir şekilde yaratsa bile, yaptıkları eylemlere bağlı olarak (örneğin, bir seslendirme

sanatçısının duygu dolu sesiyle konuşmak), kullanıcılar yapay olarak yaratıldıklarının farkında olmayabilir, ancak onlarla iletişimin doğal bir parçası olduklarını hissedebilirler. Girmek mümkün gibi görünüyor. Kullanıcılar için değerli ve psikolojik olarak çekici olan, karakterlerin ve robotların donanım ve programlarının kendileri değil, ekranda hareket etme ve konuşma biçimleri gibi donanım ve programların içine gömülü olan davranışlarıdır. Eğer bu davranışlar kullanıcıların kalplerini ısıtmaya yönelikse, kullanıcılar karakterlerin ve robotların kalplerini ısıtmaya çalıştıklarını hissetmekten mutluluk duyacaklardır.

10.

Bu makalede, geleneksel bilgisayar sistemlerinin duyusal algıları konusunu gündeme getirdik ve "sıcak" arayüz kavramını açıkladık. Gelecekte, önerilen arayüz konseptini kişisel bilgisayar işletim sistemlerinin, kişisel telefonların (cep telefonları dahil) ve İnternet Web siteleri oluşturmak için özel makinelerin arayüz tasarımına uygulayacağız.

Referanslar

Mitsuru Aikawa 1995 Sosyal Beceriler, Kazuo Ogawa'nın editörlüğünde, Sosyal Psikoloji Sözlüğü Kitaoji Shobo'nun gözden geçirilmiş ve güncellenmiş baskısı

Argyle,M. Henderson,M. 1985 The Anatomy of Relationships Penguin Books Harmondworth

Asch,S.E. 1946 Kişilik izlenimlerinin oluşturulması : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290

Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Akran ilişkilerinde kişilerarası yeterliliğin beş alanı. Journal of Personality and Social Psychology, 55,991-1008

Davis,M.H. 1994 Empati -Sosyal Psikolojik Bir Yaklaşım-Westview Press (Akio Kikuchi tarafından çevrilmiştir: Empatinin Sosyal Psikolojisi -İnsan İlişkilerinin Temelleri- 1999 Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Arkadaşlık (Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester içinde)

Isozaki Miki 1995 İletişim, Ogawa Kazuo tarafından düzenlendi, sosyal psikoloji sözlüğünün gözden geçirilmiş ve yeni baskısı Kitaoji Shobo

Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 "Sıcak Biliş" Psikolojisi Kaneko Shobo

Kikuchi Akio 1998 Ayrıca Merhamet Bilimi Kawashima Shoten

Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 Sosyal Becerilerin Psikolojisi Kawashima Shoten

Kono Izumi, Hisui Dai, Yoshizaka Chikun, Uekubo Shinichi Antropomorfik Karakterler Kullanan Akıllı Etkileşimli Sistem 1998 Japonya Bilgi İşlem Derneği İnsan Arayüzü Araştırma Grubu Raporu 80-4
S., Eya Tameyuki, Bruderlin, A., Arayüz ajanları üzerine temel bir çalışma 1996 Japonya Bilgi İşleme Derneği İnsan Arayüzü Araştırma Grubu Raporu 69-8
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko ve Wada Minoru 1999 Tanıdıklığı İleten İletişim: Karşılaşma, Derinlik ve Veda Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Üniversite Öğrencilerinin Arkadaşlıklarının Gelişimi Üzerine Bir Çalışma (I) - İlişkilerdeki İlk Farklılıkların İncelenmesi: İlişkilerde İlk Farklılıkların Katabolik Fenomeni Üzerine Bir Çalışma (Japon Grup Dinamikleri Derneği 37. Yıllık Toplantısı)
Nielsen,J. 1993 Kullanılabilirlik Mühendisliği, Academic Press
Parks,M., Floyd,K. 1996 Arkadaşlıkta yakınlık ve samimiyetin anlamları. Journal of Social and Personal Relationships, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Romantik Aşkın Ölçümü, Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi, 16, 265-273
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Çocukların Sosyal Becerileri: İçeriği ve Gelişimi Japon Eğitim Psikolojisi Derneği 32. Yıllık Konferansı Bildiriler Koleksiyonu 283
Shneiderman,B., 1992 Designing the User Interface, 2. baskı.
Hiroshi Tamura (ed.) 1998 İnsan Arayüzü Ohm Co.
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 Grupların Sosyal Psikolojisi.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (çeviren Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 Kişilerarası Yetkinlik Üzerine Bir Çalışma - Sözel Olmayan ve Sosyal Beceri Ölçeklerinin Oluşturulması - Deneysel Sosyal Psikoloji Dergisi 31 49-59
Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 Bir Kişi ile Antropomorfik Bir Ajan Arasındaki Etkileşim için Tasarım Yöntemi Üzerine Bir Çalışma IEICE Teknik Raporu HCS99-70
Ek] Sıcakkanlı arayüz tasarım ilkeleri listesi
Metinde açıklanan sıcak ilişkilere atıfta bulunarak, sıcak bir his sağlayan bilgisayar arayüzü tasarım ilkelerinin çıkarılması.
Burada tasarım ilkeleri, belirli özellikleri belirten ve kılavuzların oluşturulmasına zemin hazırlayan yönergelere göre öncelikli olan daha soyut ve kapsamlı kurallardır.

Tasarım ilkelerini çıkarırken, sıcaklığın kaynağı olan sosyal ilişkilerden ve faaliyetlerden veya bu ilişkilerin ve faaliyetlerin temeli olan sosyal becerilerden sıcaklık sağlamanın özü olan kuralları çıkarmak için bir beyin fırtınası yöntemi kullandım.
Çıkardığım ve oluşturduğum ilkeleri özetin içeriğine göre kategorize ettim.
1.Kayırmacılık/yaklaşım
2. Eklenti
3. Yardım/bakım
4. Rahatlama ve huzur
5. Kabul/Empati
6. Zengin duygular
Yazar, bu şekilde çıkarılan ilke maddelerini aşağıdaki üç aşamada düzenlemiştir
1. Kullanıcılar sistemle işlem yapmaya başladığında
2. Kullanıcı işlem sürecindeyken.
3. Kullanıcı işlemi iyi bir noktada bitirdiğinde. (Kesinti.)

Aşağıda, bu çalışmada ayıkladığımız ve düzenlediğimiz sıcak kalpli bir arayüz elde etmek için basit tasarım ilkelerinin bir listesi bulunmaktadır.
Bu makaledeki örnekler, sadece ofislerde değil evlerde de giderek daha yaygın hale gelen MS-Windows gibi çok kullanıcılı, sabit bilgisayar sistemleridir.
Tabloda "XX-san" kullanıcının adıdır.

Tablo_16

Sıcak ve Soğuk Algı Yasası

-Moleküler ve parçacık hareketi açısından bakıldığında
2005.10 İlk sürüm
[Hukuk]
İnsanlar.
nesneleri (moleküller, nesneler ve insanlar) daha fazla (çok) temas ettiklerinde sıcak, daha az temas ettiklerinde ise soğuk olarak algılarlar.
Moleküler hareket tarafındaki fiziksel bakış açısından, insan derisinin sıcak

ve soğuk algılama mekanizması aşağıdaki gibidir.
Belirli bir zamanda cildin belirli bir bölgesine ne kadar çok molekül ve parçacık çarparsa, o kadar sıcak (daha sıcak veya daha sıcak) hissedilir.
Belirli bir zamanda cildin belirli bir bölgesine çarpan molekül ve parçacıkların sayısı ne kadar az olursa, o kadar soğuk (daha soğuk veya daha soğuk) hissedilir.
Belirli bir zamanda cilde çarpan moleküllerin, parçacıkların sayısı.
(1) Moleküllerin ve parçacıkların hızı (kinetik enerji) ne kadar hızlı (büyük) olursa, hız (kinetik enerji) o kadar büyük olur ve hız (kinetik enerji) ne kadar yavaş (küçük) olursa, saat başına düşen molekül ve parçacık sayısı o kadar az olur.
(2) Ne kadar çok molekül/partikül varsa, molekül/partikül sayısı o kadar fazla, molekül/partikül sayısı o kadar azdır.
Dolayısıyla
(1) Moleküllerin ve parçacıkların hızı (kinetik enerjisi) ne kadar hızlı (büyük) olursa, o kadar sıcak (daha sıcak, daha sıcak) hissederler ve ne kadar yavaş (daha küçük) olursa o kadar soğuk (daha soğuk, daha soğuk) hissederler.
(2) Molekül/partikül sayısı arttıkça daha sıcak (daha sıcak, daha sıcak) ve molekül/partikül sayısı azaldıkça daha soğuk (daha soğuk, daha soğuk) hissedilir.
Eğer (1) hızlı moleküller veya parçacıklar = yüksek kinetik enerji = yüksek sıcaklık ve (2) birçok molekül veya parçacık = yüksek nem ise, bir molekül veya parçacığa çarpan birçok molekül ve parçacık = sıcak (sıcak, sıcak).
Başka bir deyişle.
(1) Sıcaklık ne kadar yüksekse, o kadar sıcak (daha sıcak, daha sıcak) ve ne kadar yavaşsa (daha küçükse) o kadar soğuk (daha soğuk, daha soğuk) hissedilir.
(2) Nem ne kadar yüksekse, o kadar sıcak (daha sıcak, daha sıcak) ve nem ne kadar düşükse, o kadar soğuk (daha soğuk, daha soğuk) hissedilir.
Saatte cilde çarpan gaz moleküllerinin sayısı, moleküller aynı sayıda moleküle sahip olduğunda daha fazladır, moleküllerin kinetik enerjisi ne kadar yüksekse ve sıcaklık ne kadar yüksekse, cilde o kadar fazla çarparlar.
Saatte cilde çarpan moleküllerin yoğunluğu daha yüksek sıcaklıklarda daha fazladır. Sıcak ve sıcak hissediliyorsa, cilde çarpan moleküllerin yoğunluğu daha yüksek ve daha yoğundur, bu nedenle aynı zamanda ıslak (nemli) hissedilir.

Öte yandan, eğer hava serinse, belirli bir süre içinde cilde çarpan moleküllerin sayısı daha azdır, daha az yoğundur ve cilde çarpan moleküllerin yoğunluğu daha düşüktür. Bu nedenle serin olduğunda aynı zamanda kuru hissettirdiği söylenebilir.
Gaz moleküllerinin dağılım yoğunluğu, klimanın gaz moleküllerini mekandan pompalayıp dışarı atması için nem alma yoluyla düşürüldüğünde, cilde çarpan moleküllerin sayısı azalır ve yoğunluk daha düşük olur. Bu nedenle, aynı sıcaklık (moleküllerin kinetik enerjisi) daha düşük bir sıcaklıkla aynı etkiye sahip olacak ve cildin daha serin ve kuru hissetmesine neden olacaktır.
Öte yandan, nemlendirme bir alandaki gaz moleküllerinin sayısını artırdığında (su buharı buharlaşır), cilt üzerinde saat başına düşen molekül sayısı artar, bu nedenle sıcaklık (moleküllerin kinetik enerjisi) aynı olsa bile cilt daha sıcak hissedilir.
İklimlendirmenin, mekandaki gaz moleküllerinin hareket hızını (enerjisini) azaltarak saatte cilde çarpan molekül sayısını azalttığı düşünülmektedir.
Cilde çarpan gaz moleküllerinin yoğunluğunu azaltma açısından, nem alma ve klima nem alma işlemleri benzerdir ve klima nem alma işlemi daha soğuk veya daha soğuk hava algısından sorumlu olabilir.
Öte yandan, klimaların ısıtılmasının, gaz moleküllerinin uzaydaki hareket hızını (enerjisini) artırarak saatte cilde çarpan molekül sayısını artırdığı düşünülmektedir.
Nemlendirme ve ısıtma, her ikisinin de cilde çarpan gaz moleküllerinin yoğunluğunu artırması bakımından benzerdir ve sıcaklık hissinin nedeni nemlendirme olabilir.
Bir gazın moleküler hareket durumu (moleküllerin belirli bir cilt alanı ve belirli bir zaman diliminde birbiriyle çarpışan molekül sayısı) ile cildin sıcak ve soğuk ya da kuru ve nemli algısı arasında yüksek bir ilişki vardır. Moleküller hızlandıkça ve molekül sayısı arttıkça moleküler çarpışmaların sayısı da artar. Bu çarpışmaların sayısı arttıkça, daha sıcak (daha sıcak ve daha sıcak) ve daha ıslak hissedilir.

Tablo_17

İnsan derisi üzerinde hava moleküllerinin önceden var olan, ılımlı ve rahat bir çarpışma yoğunluğu olduğu ve klima, ısıtma ve nem alma işlemlerinin

buna göre yapıldığı söylenebilir.
Size yüksek frekans veya yoğunlukta çarpan herhangi bir nesne veya kişinin daha sıcak hissettiği söylenebilir.
Örneğin, hangisinin daha sıcak hissettirdiğini bilmek istiyorsanız, ön kapıya çok fazla "güm güm güm güm..." ile vuran bir ziyaretçi mi yoksa kapıya daha az "güm ・・・・ güm..." ile vuran bir ziyaretçi mi, hangisinin sakinlere daha sıcak hissettirdiğini söyleyebilirsiniz.
Yukarıdaki yasa sadece insan derisinin algılanması için değil, aynı zamanda insan ilişkileri ve insan kişiliği için de geçerlidir.
Sıcak (ya da daha kötüsü, sıcak ve havasız) kişiliğe sahip insanlar diğerleriyle çok fazla etkileşime girer. Başkalarıyla çok fazla iletişim, etkileşim ve temas kurmaya çalışırlar ve herkesle birlikte olmaya çalışırlar.
Soğuk kişilikli insanlar başkalarıyla daha az iletişim kurar. Başkalarıyla çok fazla iletişim, etkileşim veya temas kurmadan yalnız ve tek başına olmaya çalışmak.
Örneğin, sıklıkla şapşal olan, çok çalışan ve başkalarıyla çok konuşmaya çalışan bir kişi, başkalarıyla az konuşan bir kişiden daha ateşli kabul edilir.
Bu bağlamda, ılık (sıcak) kişiliğe sahip bir kişinin ıslak, soğuk (serin) kişiliğe sahip bir kişinin ise kuru olduğu söylenebilir.
2005 İlk yayın tarihi

Sıkı Toplum, Gevşek Toplum

-Yukuri'yi sevmeyen ve havasız Japonlar
2005.8-2008.4 İlk yayınlanma
Dünya toplumları genel olarak iki türe ayrılabilir: büyük kısıtlamalara, sınırlamalara ve sınırlamalara sahip sıkı toplumlar ve gevşek-gevşek toplumlar.
Japon toplumu açıkça "sıkı" bir toplumdur.
Japon okullarında, devlet dairelerinde ve işletmelerinde astlarınızı ve öğrencilerinizi ne kadar sıkıştırırsanız o kadar iyi performans göstereceklerine ve daha fazla iş yapacaklarına inanma eğilimi vardır. Japon toplumuna, astlarına ve öğrencilerine kısıtlamalar ve sınırlamalar getiren, dırdırcı ve can sıkıcı emirler ve müdahaleler uygulayan katı disiplinle yönetilen kuruluşlar hakimdir. Bu "askeri" toplumlar, ordu dışındaki okullarda, işletmelerde ve devlet dairelerinde yaygındır. Örneğin, Japon okul kuralları öğrencilerin günlük yaşamlarının en küçük ayrıntılarını

düzenler.
Birçok Japon'un müdahale ve kısıtlamaya karşı güçlü bir yönelimi olduğu ve "katı" ve "askeri benzeri" disiplinden hoşlandıkları söylenebilir.
Diğer kişiyi azarlamak, söndürmek, zorbalık yapmak, sıkı bir şekilde kontrol etmek, eğitmek, dövmek, dizginlemek ve sömürmek arzu edilen bir şey olarak kabul edilir.
Diğer kişinin oyun oynayacak veya kaçacak yeri kalmayacak şekilde davranışı sıkı bir şekilde kontrol etmek ve kısıtlamak iyi bir şey olarak kabul edilir ve "özgürlük kötüdür, düzenleme ve kısıtlama iyidir" ve "serbestlik ve serbestlik kötüdür, sıkma ve kısıtlama iyidir. Örneğin, Eğitim, Kültür, Spor, Bilim ve Teknoloji Bakanlığı (MEXT) tarafından savunulan "rahat eğitim" iş dünyası tarafından şiddetle eleştirilmiştir çünkü çocukları ve astları sıkıca bağlamadan eğitim görmelerine izin vermenin veya onlarla oynamalarına izin vermenin veya kısıtlamalar olmadan özgür olmalarına izin vermenin iyi olmadığı inancı vardır.
Sıkı bir toplumda, insanların sürekli kontrol edilmediği, yönetilmediği ve kısıtlanmadığı takdirde istediklerini yapacaklarına, oynayacaklarına ve özgür oldukları takdirde etkili bir şekilde çalışmayacaklarına dair altta yatan bir inanç vardır. Bu, her bireyin özerk bir şekilde hareket etmesi ve dış liderlik olmaksızın duruma göre etkili bir şekilde işlev görmesi fikrine aykırıdır.
Japonya'da olan şey, astların ve öğrencilerin hedefler belirleyerek bir şeyler yapmalarına izin veren ve ardından istediklerini yapmalarına izin veren, oynamalarına izin veren, onları öven ve mümkün olduğunca esneten, çok fazla müdahale etmeyen ve tek başlarına hareket etmelerine izin veren "gevşek düzenlenmiş" toplum türünün tam tersidir.
Japonya'da tercih sürekli, kolektif, ortak, dayanışma ve liderlik davranışından yanadır. Ofislerde, işe gidiş gelişlerde ve konutlarda yoğun, sıkışık yaşam alanlarını tercih ederler, burada oyun oynayacak yer ve alan yoktur. Bir kişinin farklı davranmasına izin verilmeyen ve davranışlarını sürekli olarak çevrelerindeki herkesin davranışlarına göre ayarlaması gereken boğucu bir atmosfer vardır. Ayrıca, fabrikalarda ve ofislerde rasyonelleşme çağrısı yapılır ve israfı mümkün olduğunca ortadan kaldırma fikri yaygındır.
Toplumda "hareket alanı" ve "rahatlık" eksikliği "sıkı" Japon toplumunun bir özelliğidir.
Pek çok Japon, kendilerini meşgul etmek için sürekli bir şeyler

yapmaktadır. İş yerinde tatil yapmanın kötü olduğuna dair yaygın bir inanış vardır ve insanlar tatilden hoşlanmazlar.
Bu "sıkılık" fikrinin üstünlük olarak yayılmasının nedeni, Japonya'nın, insanların sonsuz yaz mevsiminde yaşadıkları ve uyusalar bile yemek yemeye ihtiyaç duymadıkları Filipinler veya Vietnam gibi olmamasıdır. Japonya'da sonbaharın ardından soğuk ve dondurucu bir kış gelir. Mevsimler yılda sadece bir kez değişir ve bu nedenle pirinç tarımı (veya tarla tarımı) sonuç vermesi gereken tek seferlik bir olaydır. Başarısız olursanız, kıtlık sizi bekler ve bu bakımdan, başarılı olduğunuzdan emin olmalısınız ve bunun için zihinsel bir alan yoktur. Buna ek olarak, pirinç ekme, yabani otları temizleme gibi bir dizi zihinsel ve fiziksel olarak zorlayıcı görev vardır.
Japon toplumunun "zor bir toplum" haline gelmesinin nedeni, toplumun aşağıdaki soğukkanlılığını ve boş zamanlarını kaybetmiş olmasıdır.
(1) Soğukkanlılık eksikliği
Japonya'da, ister işte ister eğitimde olsun, eğlenmenin kötü olduğuna ve eğlenmenin kötü olduğuna dair temel bir inanç vardır. İşin acı ve ıstırabına katlanmak mazoşist bir haz duygusuna dönüşmüştür. "Rahatsızlığın zahmetsizliği" söz konusu olmuştur. Kolay olmanın kötü olduğu düşüncesiyle bağlantılı olarak, işi kaçırmak kötüdür ve her gün ofise sürünerek gitmek ve tatillerde çalışmak tavsiye edilir. Bu bağlamda, zihinsel olarak fakir olmak ve sürekli başka bir şey tarafından takip edildiğini hissederek zaman geçirmek zorunda kalmak. İronik bir şekilde, bu zihinsel alan eksikliği Japonları çalışkan ve son derece üretken kılmaktadır.
(2) Mekânsal Alan Eksikliği
Japonya'da boş alanın istenmeyen bir şey olduğu ve insanların mümkün olduğunca çok alana sıkışmaya çalıştığı yönünde bir düşünce vardır. Tokyo metropolitan bölgesinde yaşarken, insanlar kalabalık trenlerde uzun yolculuklar yaparak işe gitmeyi ya da sıkışık evlerde ("tavşan kulübeleri" olarak adlandırılırlar) yaşamayı sorun etmezler. Kalabalık şehirleri seviyorlar ve alan ve yer tasarrufu sağlayan özelliklerin varlığından hoşlanmıyorlar. Ademi merkeziyetçi bir topluma karşıdırlar.
(3) Zaman ve mekan eksikliği.
Japonya'da şirket çalışma programını ve eğitim programını dar bir alana sıkıştırmayı severiz. Programda küçük bir boşluk bile olsa hemen sıkıştırılır. Programınızı bir planın içine sıkıştırmak tercih edilir. Ya da dolu bir

programla meşgul olmanın iyi bir şey olduğunu düşünme eğilimi vardır.
(4) Kişisel alan eksikliği.
Japonya'da bir bireyin yalnız kalması kötü, çevresindeki herkese sürekli ayak uydurması ve birlikte çalışması ise iyi bir şeydir. Öte yandan Japonlar, çevreleriyle sıkı bir şekilde kontrol edilen karşılıklı bir kontrol içinde yaşarlar. Kendileri ve çevreleri arasında bir rekabet vardır ve bir kişi geride kalmamak için diğerlerine yetişmek için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışır. Ayrıca herkesle birlikte büyük bir odada olmak istenir ve kişisel mahremiyet sıkı bir şekilde düzenlenir. Bu bakımdan, kişisel alanı güvence altına almak zordur.
(5) Eğitim alanı eksikliği
Japon eğitimi, öğrencilerin ve öğrencilerin kafalarına mümkün olduğunca çok bilgi tıkıştırma eğilimindedir. "Sıkıştırma odaklı eğitim" olarak adlandırılan bu durum yüzeyde eleştirilse de, Japon halkı tarafından kalplerinin derinliklerinde kabul görmektedir. Akademik yeteneğin edinilen bilginin miktarı ve detaylarıyla belirlendiği ve yüksekte durma ve geniş bir perspektiften düşünme ve karar verme yeteneğinin genellikle hafife alındığı düşüncesi vardır.
Bu anlamda Japon toplumunun, sadece eğitimde değil, genel olarak her şeyde, açıklıklardan ve boşluklardan hoşlanmayan ve bir şeyleri tıkıştırmayı seven tıkıştırma odaklı bir toplum olduğu söylenebilir. Tüm Japonlar "tıkıştırıcı tıkıştırıcı "dır. Bu tıkıştırma aşkı Japonlara, örneğin yüksek bileşen doğruluğu ve montaj yoğunluğuna sahip yarı iletken ürünler ve hassas aletler üretme becerisi kazandırmıştır.
Japonya'nın aksine, kuru bir bireycilik ve liberalizm yapısına sahip olan Batı toplumları bu kadar sıkı değildir.
Batı toplumları, her bir üyenin özgürce ve özerk bir şekilde hareket edebildiği ademi merkeziyetçi bir yapıya sahiptir ve Japon toplumlarına göre daha gevşek ve rahattır. Bununla birlikte, her bir kişiden sürekli olarak hızlı ve doğru bir şekilde sonuç ve kar üretmesi istenir ve bunu yapmadıkları takdirde şirket tarafından derhal kovulurlar. Buna ek olarak, üyeler arasındaki rekabet o kadar şiddetlidir ki, biraz bile dikkatli olmazsanız, orman kanununun kurbanı olursunuz ve kaybeden siz olursunuz.
Bu, insanların boğulma ve tuzağa düşme hissiyle sıkışık bir ortamda yaşamayı sevdiği, açıklık ve özgürlük hissinin olduğu, ancak kendi yeteneklerini sürekli olarak sınıra kadar geliştirmek zorunda oldukları

Japonya'nın "ıslak sıkılığından" farklıdır. Bu durum (tarif edilmesi zor olan) "kuru bir sertlik" olarak tanımlanabilir. Bu kuru sertlik, göçebe ve pastoralist halkların yaşadığı bir çöl veya otlak sertliği olarak tanımlanabilir.
Toplumun sertliği, yaşamda ve intiharda çok fazla stres olduğu anlamına gelir. Japonya'da intiharların bu kadar yaygın olmasının nedenlerinden biri de budur.
Japon patronlar ve okul öğretmenleri astlarını ve öğrencilerini sıkı bir çember içine almayı severler. Şirketler ve okullar bir eğitim, zihinsel terbiye ve cesaret tazeleme yeri olarak görülmekte, sertlik ve zorluklar onaylanmakta ve varsayım olarak kabul ettirilmektedir.
Şirket yönetiminde, bir çalışanın şirkete katkısını, şirket için yaptığı fedakarlık miktarıyla ölçmek de uygulanmaktadır. Çalışanın başlangıçta yapmak istediği şeye katlanma derecesi, örneğin işten izinli olduğu gün sayısı, değerlendirmesinin ölçüsüdür. Bireysel bir çalışan üzerindeki kısıtlama veya kısıtlama derecesinin şirkete yaptığı katkı ile orantılı olduğuna inanma eğilimi vardır.
Dolayısıyla, insanları sıkıştırmak ile onlara zorbalık yapmak arasında bir bağlantı vardır. Sıkı bir toplumda, insanların zorbalık yapma veya başkalarına zorbalık yapmaktan hoşlanma olasılıklarının daha yüksek olduğunu varsayabiliriz. Bu durumda, göz önünde bulundurulması gereken ilk şey, insanları sıkıca bağlamanın kendisinin de bir zorbalık biçimi olduğu, yani zorbalığa yol açtığıdır. Buna ek olarak, grup üyelerinin çok sıkı bağlanmanın neden olduğu stresi boşaltmak için diğerlerini öfkelerini boşaltmak için hedef haline getirmeleri, yeni zorbalık biçimlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur.
Ayrıca Japonya gibi sıkı bir toplumda sert kişiliğe sahip çok sayıda insan olduğu düşünülmektedir. Sert kişiliğe sahip bir kişinin aşağıdaki özelliklere sahip olduğu düşünülmektedir.
[1. kısıtlamalar, düzenlemeler]
İnsanları sıkı sıkıya bağlı tutmak ve onlara özgürlük veya hareket alanı vermemek.
Oyun oynamaktan kaçınma.
İnsanları sıkmayı ve daraltmayı tercih etmek.
Kurallara, düzenlemelere ve kısıtlamalara düşkün olmak.
2. zorlama]
İnsanları bir şeyler yapmaya zorlamak.

Birini sert davranmakla suçlamak.
İnsanları kırılma noktasına kadar zorlamak.
İnsanları incitmeyi tercih etmek.
3. yüksek standartlar
Talepkar. Yüksek talep seviyesi. Tatmin edilmesi zor.
[4. Gergin, katı]
Çok katı olmak. Çok ciddi olmak.
Her zaman çok gergin olmak. Kaş çatmak.
[5. Zorbalık, saldırganlık]
İnsanlara zorbalık yapmayı tercih etmek.
Saldırgan olmak.
[6. zorlayıcı]
İnsanlara hükmetmeyi, emir vermeyi tercih etmek. İnsanlara söylediklerinizi yaptırmayı tercih etmek.
Başkalarına boyun eğmemek. Kendi rahatını ön planda tutmak ve başkalarını kendinden uzaklaştırmak.
Başkalarından özür dilememek. Her zaman haklı olduğunu düşünmek.
Güçlü fikirli olmak. Saldırgan olmak. Zorba olmak. Zorlayıcı olmak.
[7. yasaklama, inkar]
Yasaklamaya düşkün olmak. İzin vermekte zorlanmak. İnsanları susturmaya düşkün olmak.
Olaylara karşı olumsuz bir bakış açısına sahip olmak. Olaylar hakkında kötü düşünmek. Kötümser olmak.
İnsanları inkar etmek veya reddetmek. Başkalarını tanımamak.
[8.]
İnsanların duygularını dikkate almamak. Düşündüklerinizi ağzınızdan kaçırarak insanları incitmek. Başkalarını sert bir şekilde eleştirmek.
Japon toplumunda bu sert kişilik ve davranışlara sahip kişilerin sayısının diğer daha gevşek toplumlara kıyasla daha fazla olması beklenmektedir.
Ayrıca, bu sert kişilik ve davranışlara sahip kişilerin Japon toplumunda şirketlerin, devlet dairelerinin ve okulların üst kademelerine terfi etme olasılıklarının, böyle olmayanlara kıyasla daha yüksek olduğuna inanılmaktadır.
Özetle, Japon toplumu zihinsel soğukkanlılıktan yoksun veya bu sertliği olumlu bir şekilde kabul eden sert bir toplumdur.
Japonların uyumu tercih eden barışçıl bir halk olduğu söylemi, Japon halkının zihinsel sertliğini toplumlarının görünürdeki dinginliğinin arkasına

saklamak için bir hile olabilir.
Alternatif olarak, Pasifik Savaşı'nda pek çok vahşete neden olan Japon ordusunun davranış kalıpları da bu "sertlik" ve "zihinsel rezerv eksikliği" temelinde analiz edilebilir. Bu "sertliğin" zaman içinde günümüz Japon okullarına, şirketlerine ve devlet kurumlarına da geçtiği düşünülebilir.
Bugün bile Japon okulları, şirketleri ve devlet daireleri zorlu organizasyonlardır ve üyeleri bu tür zorlukların getirdiği streslerden sürekli olarak muzdariptir, ancak aynı zamanda öz disiplinle bağlantılı olduğu için bunları olumlu bir şey olarak kabul ederler.
Bu sertliğin onaylanmasının ardında özgürlük korkusu, rahatlamayı reddeden ıslak bir düzenleyici yönelim ve "insanların kendi hallerine bırakılırsa gevşeyip bencilce şeyler yapacakları ve topluma hiçbir etkili katkıda bulunmayacakları" ve "sıkı bir şekilde düzenlenmezlerse insanların mahvolacağı" inancı yatmaktadır.
Elbette, toplum sıkı bir şekilde düzenlenmezse, insanlar çok çalışamaz ve yüksek üretkenliğe sahip olamaz ve bu nedenle büyük bir ulus haline gelemezler. Ancak, bu sadece bir derece meselesidir ve çok sıkı bir toplum endişe konusudur.
Gelecekte, stresin neden olduğu zorbalık ve intiharlara karşı koymak için, Japon toplumunun şiddetini azaltacak bir "sosyal rahatlama hareketi" gerekli olacaktır.
2005.8 İlk yayın tarihi

Yumuşak (soft), sert (hard) duygu, karakter hakkında

2006.4 İlk yayınlanma
Yazar, insanlara yumuşaklık ve sertlik hissi veren insanların ve nesnelerin doğasını ve karakterini aşağıdaki gibi özetlemeye çalışmıştır.

Tablo 18

2006 İlk Görünüm

Gergin Toplum ve Rahat Toplum

Eylül 2014
Gaz ve sıvı moleküllerinin hareket simülasyonunun sonuçları gerçek toplumun durumu açısından incelendiğinde ilginç bir sonuç görülebilir.
Gaz molekülü hareket tipi = kuru toplum = hareketli toplum = erkek egemen toplum (yani Batı toplumu vb.)
Sıvı moleküler hareket tipi = ıslak toplum = yerleşik yaşam toplumu = kadın egemen toplum (örneğin Çin, Japon, vb.)
Gaz moleküler hareketinde ise her parçacık ayrı ayrı ve yüksek hızda hareket eder ve parçacıklar arasında işe yaramaz bir kuvvet yoktur, bu nedenle her parçacık rahattır ve hareket eder.
Öte yandan, sıvı moleküler hareketine bakarsanız, parçacıkların birleşik ve gruplanmış olduğunu ve aralarında sürekli bir karşılıklı izleme, dikkat ve çekme kuvveti olduğunu, her parçacığın sürekli olarak bir tür gerilim altında olduğunu görürsünüz.
Gerçekte Japon toplumu, üyelerinin birbirleriyle rahat hissetmedikleri ve sürekli olarak karşılıklı izleme ve değerlendirmeyi tekrarladıkları sıvı-moleküler hareket tipi bir toplum olarak görülebilir. Savaş öncesi Mahalle Nöbeti bu tür bir toplumun tipik bir örneğidir.
Buna karşılık, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'ndekiler gibi göçebe toplumlar biraz daha rahat ve gevşek bir duruşa sahip gibi görünmektedir.
2014 İlk yayın tarihi

Tablo_1

Tablo	Parlak kişilik		
Ürün adı	Ürün adı	Açıklama	Sıfatlar
1.	İyilik/Artı		
1-1	Pozitiflik	Işığın parlaklığı hayatta kalmaya yardımcı olarak olumlu görülür çünkü karanlık korkusundan, anlaşılmazlıktan ve görünmeyen düşmanların saldırma korkusundan kurtulmayı sağlar.	Arzu edilen bir şey. İyi. Umut verici. Hayatı onaylayan. Depresyona girmemek için. Pozitif.
1-2	Etkililik ve Kolaylık	Işık olduğunda, karanlıkta görünmez olan şeyleri görebilmek yaşamda kullanışlı ve yararlıdır.	Hayatta elverişlilik. Yaşamda yararlılık.
1-3	Pozitif Duygusallık	Aydınlık, arzulanabilirliği ve iyiliği nedeniyle insanların zihninde mutluluk, neşe ve eğlence gibi olumlu duygular yaratır.	Mutlu olmak. İyimser olmak. Mutlu olmak. Neşeli olmak.
1-4	Yasallık, pozitif ahlak	Gün ışığında yanlış yapmak zordur ve herkes doğru olanı yapmaya çalışır.	Yasal olanı. Yapılması gereken doğru şey.
2.	Gölge eksikliği		
2-1	Kapalılık Yok	Bir şeylerin üzerindeki ışık ne kadar parlak olursa, o kadar iyi görünürler. Saklanacak (gizli, görünmez) hiçbir yer yoktur.	Pazarlık yok. İleri geri konuşmak yok. Kötü niyet yok. Adalet. Dürüstlük. Açık olmak. Olaylar hakkında iyi bilgi sahibi olmak.
2-2	Sahne olmayan/ şüpheli olmayan	Aydınlık yerlerde, gölgeli (görülmesi zor) alanlar yoktur, böylece her şeyi sorgulamadan veya kontrol etmeden olduğu gibi kabul edebilirsiniz.	Takıntı yok. Takıldığınız noktalar yok. Açık fikirlilik. Alaycı olmamak Açık sözlü olmak.
2-3	Giden	Karanlık odadan çıkıp aktif olarak daha aydınlık olan dış dünyaya (diğer insanlarla birlikte) çıkarak ve aktif olarak dış havaya maruz kalarak zihin açıklığı kazanılabilir.	İnsanlarla iyi geçinmek. İçine kapanık olmamak. Bunalmamak. Açık fikirlilik. Sosyal olmak.
3.	Temizlenmiş		
3-1	Açıklık, netlik ve rasyonellik	Işık parlak olduğunda, her şey daha net ve daha iyi görünür. Mesafe boyunca düz bir çizgide görebilmek. Bir şeyleri görme kesinliğini artırır.	Açıklık. Açıkça görmek. Berraklık. Berraklık.

3-2	Anlaşılabilirlik	Işık parlak olduğunda, daha önce belirsiz olan veya net olarak görülmesi zor olan şeyleri görebilirsiniz. Bir şeyleri daha iyi anlamak.	Bilge olmak. Anlayış. Akıllı olmak. Anlayışlı ve analitik olmak.
3-3	Geçirgenlik	Işık parladığında ve engellenmeden geçebildiğinde, alan daha aydınlık hissedilir.	Şeffaf olun. Net olun.
4.	Isı		
4-1	Fototermal	Parlak bir ışığın (güneş) sıcaklığı insanın kalbini sıcak ve neşeli yapar.	Neşeli. Yüksek gerilim. Coşkulu.
4-2	Etkinlik	Parlak ışığın (güneş) ısısı insanlara kinetik enerji verir, kalplerini ısıtır ve eylemlerinde aktif olmalarını sağlar.	Canlı olmak. Enerjik olmak. Akıcı olmak. Dinç. Aktif. Canlı.
5.	Kuruluk		
5-1	Güneşli	Güneşli ve aydınlık hissetmek, yağmur yağarken hissettiğiniz kasvet ve ıslaklıktan (nemden) arınmış olmak.	Güneşli olmak. Berrak ve açık olmak.
6.	Parlaklık		
6-1	Fotolüminesans	Işığın en parlak kısmı karanlıktan bakıldığında parlıyor gibi görünür.	Parlak ol. Parlak.
7.	Sağlık		
7-1	Sağlık ve zindelik	Vücudunuz fiziksel olarak iyi durumda olduğunda ve hastalıklardan arındığında, enerjik ve aktif davranabilir ve çevrenizdekilere parlak bir izlenim verebilirsiniz.	Sağlıklı olmak. Sağlıklı olmak. İyi hissetmek.
8.	Düzgünlük		
8-1	Doğrusallık	Işık seyahat yönünde düzdür.	Aklın düz olması. Dürüstlük.
9.	Hız		
9-1	Hız	Işık son derece hızlı hareket eder.	Hızlı olmak.

En üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_2

Tablo	Karanlık karakter		
Ürün adı	Ürün adı	Açıklama	Sıfatlar
1.	Kötülük/olumsuzluk		
1-1	Olumsuzluk	Karanlık, görünmez bir düşman tarafından	Hayat hakkında

		saldırıya uğramak veya görünmez bir çukura düşmek gibi hayatta kalmaya engel bir durum olarak olumsuz bir şekilde görülür.	olumsuz olmak. Geri kalmış olmak.
1-2	Uygun Olmayan	Karanlıkta hiçbir şey göremez ve hayatta sakıncalıdır.	Başkalarına yardımcı olmaya çalışmıyor. Uygunsuz.
1-3	Negatif Duygusallık	Karanlık, olumsuzluğu nedeniyle insanların zihninde olumsuz duygular (üzüntü, öfke, mutsuzluk, acı, saldırganlık) üretir.	Mutsuz olmak. Üzüntü. Kolay öfkelenmek. Acı içinde olmak. Kolay öfkelenmek.
1-4	Yasadışılık/ahlak karşıtlığı	Karanlık olduğunda, insanlar gizlice kötü şeyler yaparlar, kendilerini suçlu hissederler, çünkü kötülükler çevreye gösterilmez.	Kötü şeyler. Suçluluk.
2.	Gölgelendirmenin varlığı		
2-1	Gizleme	Karanlıkta her şey iyi görünmez.	Bunun iki yönü var. Kapalı olmak.
2-2	Şüphecilik	Karanlık olduğunda, gölgelerdeki şeyleri görmek zordur, bu nedenle yanlış bir şey yapıp yapmadığınızı görmek için her bir kişi veya şeyin durumundan şüphelenmeniz veya kontrol etmeniz gerekir.	Şüpheci olmak.
2-3	Dışa dönük olmama	Karanlıkta içeride kalmak ve dışarı çıkıp başkalarıyla sosyalleşmeyi reddetmek.	Münzevi olmak.
3.	Netlik eksikliği		
3-1	Opaklık	Karanlık olduğunda her şeyi net göremezsiniz.	Netlik eksikliği. Netlik eksikliği.
3-2	Anlaşılmazlık	Karanlık olduğunda, her şeyi net göremezsiniz ve emin olamazsınız ve anlama yeteneğiniz azalır.	Bilge olmamak. Anlayış ve analiz eksikliği.
3-3	Opaklık	Işık, ışığın geçmesine izin vermeyen opak bir madde tarafından engellendiğinde, alan daha karanlık hissedilir.	Opak olmak. Bulutlu.
4.	Tutku eksikliği		
4-1	Fototermal olmayan	Parlak ışık (güneş) eksikliği kişinin kalbindeki tutkuyu alır ve onu kasvetli yapar.	Kasvet.
4-2	Hareketsizlik	Parlak ışık (güneş) eksikliği insanların	Hareketsizlik.

		kinetik enerjisini tüketir ve davranışlarını hareketsiz hale getirir.	Enerji eksikliği.
5.	Islaklık		
5-1	Yağmurluluk	Havanın kötü ve kasvetli hissedildiği, yağmurlu havanın kasvetli ıslaklığının (neminin) hakim olduğu bir gün.	Kasvetlilik.
6.	Parlaklık eksikliği		
6-1	Çöp Atmama	Koyu tonlar parlaklıktan yoksundur.	Ayık.
7.	Hastalık		
7-1	Sağlıksızlık ve morbidite	Vücudun sağlıksız veya hastalıklı kısımları kasvetli bir izlenim, enerji eksikliği ve aktif olamama hissi verir.	Sağlıksız. Patolojik. Hastalık.
8.	Bükülme ve Çarpılma		
8-1	Distorsiyon	Hareket yönü bükülmüş ya da çarpıtılmış, ışığın düzlüğünü kaybetmiştir.	Kasırganınki. Zihnin çarpıklığı. Bükülmüşlük.
9.	Yavaşlık		
9-1	Yavaş hız	İlerleme hızı yavaş, ışığın sahip olduğu hızlılığı kaybetti.	Tembellik.

En üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_3

	[1.						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önemlilik
1	Başkalarına hizmet etmeye çalışmak.	70.443	18.719	10.837	Başkalarına yardımcı olmaya çalışmıyorum.	9.420	0.01
2	Hayat hakkında pozitif olmak.	60.099	18.227	21.675	Hayatta geri kalmış olmak.	6.054	0.01
	[2.						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önemlilik
3	Geri dönüş yok.	42.365	18.719	38.916	Ters taraf.	0.545	-. --.
4	Dürüst olmak.	53.202	19.212	27.586	Sinizm.	4.061	0.01
5	Sosyal olmak.	60.591	25.616	13.793	Münzevi olmak.	7.731	0.01

	[3.						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önemlilik
6	Net bir tutum sergilemek.	55.172	23.153	21.675	Aldığınız tutumda netlik eksikliği.	5.444	0.01
7	Bir şeyleri daha iyi anlayabilmek.	50.739	28.079	21.182	Bir şeyleri iyi anlayamamak.	4.966	0.01
8	Kristal berraklığında bir his gibi.	83.744	11.330	4.926	Çamurlu hissi seviyorum.	11.926	0.01
	[4.						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önemlilik
9	Neşeli olmak.	70.936	19.704	9.360	Kasvetli olmak.	9.791	0.01
10	Sağlıklı olmak.	68.966	16.749	14.286	Enerji eksikliği.	8.538	0.01
	[5.01						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önem
11	Alınması gereken tutum güneşli.	67.980	24.138	7.882	Takındığınız kasvetli tavır.	9.831	0.01
	[6.						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önem
12		46.798	28.079	25.123	Ayık olmak.	3.641	0.01
	[7.						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önemlilik
13	Zihnin düzeltilmesi.	63.547	16.256	20.197	Çarpık zihin.	6.749	0.01
	[8.01						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Parlak-	Hiçbiri.	-Hiçbiri.	Madde içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önem
14		42.857	34.483	22.660	yavaş hareket eden	3.555	0.01

					şeyler.		

Üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_4

Kuru ve ıslak boyutlar	Kuru	Islak
Sıcak ve Soğuk Boyutlar	Soğuk	Sıcak
Aydınlık ve karanlığın boyutları	Parlak	Karanlık

Üst sayfaya dönülüyor.

Tablo_5

Ürün Sembolü	Madde içeriği (hipotez = kuru)	Kuru		Kuru	Hipotez içeriği (hipotez = ıslak)	Z-puanlama	Anlamlılık Düzeyi
E25	İnsanların soğukluğu.	52.245	17.959	29.796	İnsanların sıcaklığı.	3.879	0.01
F19	Mavi renkleri tercih ediyor.	69.820	12.162	18.018	Kırmızı rengi tercih ediyor.	8.235	0.01

Üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_6

Ürün Sembolü	Madde içeriği (hipotez = kuru)	Kuru		Kuru	Hipotez içeriği (hipotez = ıslak)	Z-puanlama	Anlamlılık Düzeyi
3	İnsanlar neşeli olmalıdır.	64.929	15.166	19.905	İnsanlar karanlık olmalı.	7.101	0.01

Üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_7

1.	Kayırmacılık/yakınlık	Birine iyilikle yaklaşmak ve onunla yakın bir ilişki kurmaya çalışmak.
2.	Bağlanma	Karşı taraf arasında kurulan samimi ilişkinin (yakınlık, birliktelik) sürdürülmesi.
3.	Yardım ve bakım	Başkalarının refahını artırmak için onlara yardım etmek. Başkalarına şefkat ve özen göstermek. Başkalarına karşı nazik olmak. (Kendinizi olduğu kadar başkalarını da düşünmek.
4.	Rahatlama ve güvenlik	Karşı tarafın gerginliğini gidermek. Karşı tarafa güven vermek.
5.	Kabullenme ve empati	Diğer kişiyi olduğu gibi kabul etmek. (Diğer kişiyi onaylamak.) Diğer kişi ile empati kurmak.
6.	Bol duygular.	Yüz ifadeleri gibi karmaşık, zengin (monoton olmayan) duyguları bir partnere ifade etmek.
7.	Gönüllü hizmet	Karşılık veya kar amacı gütmeden, kar ve zarar hesabı yapmadan diğer kişiye faydalı bir şey yapmaya çalışmak. Gönüllülük.

Üst sayfaya geri dönüyoruz.

Tablo_8

(1) Psikolojik yakınlık	Psikolojik olarak, diğer kişiye yakın olmaya çalışmak.
(2) Çevresel uyuma katkı	Diğer kişinin hayatta kalmasına yardımcı olmaya çalışmak.

En üst sayfaya dönülüyor.

Tablo_9

1.	İğrenme/görmezden gelme	Diğer kişiden tiksinerek kaçınmaya veya onu görmezden gelmeye çalışmak.
2.	Uzaklaşma	Rakibe yaklaşmaya çalışmamak için zihin durumunuzu koruyun.
3.	Yardım etmeme/görmezden gelme	Benmerkezci olmak. (Benim için iyi olduğu sürece başkalarına ne olduğu umurumda değil. Başkalarını taciz etmemek veya onlara hak ettikleri yardımı vermemek. Başkalarını dikkate almamak veya onlara değer vermemek. Başkalarına karşı kaba olmak.
4.	Gerginlik/ Kaygı	Diğer kişiyi sinirlendirmek. Diğer kişiyi huzursuz etmek.
5.	Reddedilme/farklılık	Diğer kişinin söylediklerini kabul etmeyi reddetmek. (Diğer kişiyi inkar etmek.) Diğer kişiyle empati kurmamak ve onunla aynı fikirde olmadığınızı vurgulamak.
6.	Duygu eksikliği.	Zeki ve mantıklı, ancak yüz ifadelerinde veya konuşmada duygudan yoksun olmak.
7.	Hesapçı ve iş adamı gibi	Size (çoğunlukla parasal ve zahmetli) faydalar (kâr) sağladığı ölçüde biriyle ilişki kurmak. Başkalarıyla olan ilişkilerinizi kar-zarar esasına dayandırmak. İşinize yaramayan veya size fayda sağlamayan birini acımasızca reddetmek.

En üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_10

(1) Psikolojik sapma	Psikolojik olarak diğer kişiden uzaklaşmaya çalışmak.
(2) Çevresel uyuma katkıda bulunmama, engel haline gelme	Diğer kişinin hayatta kalmasına yardımcı olmaya çalışmamak. (Engellemeye çalışmak.)

Üst sayfaya geri dönün.

Tablo_11

	[Sıcak ve Soğuk]						
Sayı	Madde içeriği (hipotez uyumu)	-Sıcak kalplilik	İkisi de değil.	-Sıcak.	Ürün içeriği (hipotez uygun değil)	-Z-skoru	Önemlilik
1	Başkalarına	73.762	17.327	8.911	Diğerlerini	10.137	0.01

	iltimasla yaklaşmaya çalışmak.				görmezden gelmeye çalışmak.		
2	Başkalarıyla yakın ilişkiler sürdürmeye çalışmak.	66.337	18.812	14.851	Başkalarından uzaklaşmaya çalışmak.	8.121	0.01
3	Başkalarına yardım sağlamak.	70.792	20.792	8.416	Sizin için iyi olduğu sürece başkalarına ne olduğu önemli değildir.	9.961	0.01
4	Başkalarını rahatlatmaya çalışıyorum.	81.683	15.347	2.970	Başkalarını huzursuz etmeye çalışmak.	12.159	0.01
5	Başkalarıyla empati kurmaya çalışıyorum.	58.911	27.723	13.366	Başkalarıyla aynı fikirde olmadığınızı vurgulamaya çalışıyorsunuz.	7.614	0.01
6	Başkalarına zengin duygular göstermek.	66.832	22.277	10.891	Yüz ifadelerinde ve başkalarıyla konuşmada duygu yokluğu.	9.018	0.01
7	Kazanç veya kayıp olmaksızın başkalarına faydalı bir şey yapmaya çalışmak.	63.861	27.723	8.416	Size faydalı olmayan diğer kişileri acımasızca reddetmek.	9.269	0.01

Üst sayfaya dönüyoruz.

Tablo_12

1.	Kayırmacılık/yakınlık
1-1.	Bir diyalog sırasında diğer kişinin adını (verilen ad, takma ad) söylemek. (Kişinin adını söylemek onu daha yakın hissettirir.
Örnek durum]	Karşı tarafa bir yanıt döndürürken genel.

Yanıt Örneği]	Oh, Bay XXX, aslına bakarsanız. ・・・・" vs.
1-2.	Diğer kişiyi selamlamak için.
Örnek olarak.	Örneğin biriyle karşılaştığınızda ve konuşmaya başladığınızda.
Yanıt Örneği]	Günaydın, Bay XXX. (Tanıştığımız zamana bağlı olarak değişir.) Uzun zaman oldu. (Bu, son görüşmemizden bu yana geçen süreye bağlıdır.
1-3.	Birini iyi tanımaya çalışmak. (Aktif olarak bir ilişki kurmaya çalışmak, yaklaşmak, dokunmak, arkadaş olmak.
Örnek sahne]	Örneğin, biriyle ilk kez tanıştığınızda.
Yanıt Örneği]	"Memnun oldum, ben△△, tanıştığımıza memnun oldum~" (olumlu yanıt verin).
1-4.	Karşınızdaki kişiye iltimas geçtiğinizi olumlu bir şekilde ifade edin.
[Örnek sahne]	Diğer kişi sizinle konuşmaya bir dereceye kadar alıştığında.
Yanıt Örneği]	Bay XXX'i gittikçe daha çok sevmeye başlıyorum.
1-5.	Size iyi davrandığı için birine teşekkür etmek.
Örnek Durumlar	Diğer tarafın sık kullandığı durumlarda
Yanıt Örneği	Bay XXX'e her fırsatta yardım ettiği için minnettarım.
1-6.	Birinin sizi daha fazla rahatsız etmesini sağlamaya çalışmak. (Şımartmak.)
Örnek.	Diğer kişi sizinle daha az konuştuğunda.
Örnek Yanıt	Benimle daha fazla zaman geçirmenizden mutluluk duyarım.
1-7.	1-7. Diğer kişi ile uygun göz teması kurmak.
[Örnek durum]	Diğer kişi size baktığında.
Yanıt Örneği]	Diğer kişinin yüzünü gözlerinizle yakalayın ve bakışlarının yönünde, ona dönük olacak şekilde.
1-8.	Diğer kişiye kendini açma.
Örnek Durum]	Karşınızdaki kişi sizinle konuşmaya alıştığında.
Örnek	Doğruyu söylemek gerekirse, XXX ile tanışana kadar yapayalnız ve yalnızdım.

Yanıt	
2.	Eklenti
2-1.	Diğer kişiyi tekrar gördüğüne sevinmek.
Örnek sahne	Diğer kişiyi tekrar gördüğünüzde olduğu gibi.
Yanıt Örneği	Sizi tekrar gördüğüme sevindim, Bay XXX.
2-2.	Diğer kişiyi yalnız bırakmayın. (Onu yalnız bırakmayın, ona eşlik edin.
Bir sahne örneği	Karşı taraf telefonda olduğu gibi başka biriyle konuşmak yerine yalnız olduğunda.
Yanıt Örneği]	Her zaman yanında olacağım.
2-3.	Başkalarına karşı arkadaş canlısı olun. (Dostça, sevimli ifadeler ve jestler.) [İletişim sırasında].
[Örnek]	Diğer kişiyle etkileşim halindeyken genel.
Yanıt Örneği]	Rakibinize gösterdiğiniz ifadelerde sevecen olmak gibi (örneğin göz kırpmak).
2-4.	2-4. Başkalarına teşekkür etmek.
Bir durum örneği]	Örneğin diğer kişi sorunlarımızı çözdüğünde.
Yanıt Örneği]	Teşekkür ederim. XXX sayesinde şimdi daha iyi durumdayım.
2-5.	Bir kişiden özür dilemek. 2-5. Karşı taraftan özür dilemek için.
Örnek olarak.	Örneğin, iletişim kuramadığınızda ve diğer kişiyi rahatsız ettiğinizde.
Yanıt Örneği]	Özür dilerim. Affet beni.
2-6.	Bir kişiye sevginizi ifade etmek.
[Örnek sahne]	Örneğin birisi sizin için güzel bir şey yaptığında.
[Yanıt Örneği]	(Bana iyi davranan Bay XXX, sizi çok seviyorum. (Seni seviyorum, Bay XXX.)
2-7.	2-7. Başkalarına karşı açık olun. 2-7. Konuştuğunuz kişiye karşı açık olun.
Örnek	Diğer kişi son zamanlarda sizinle daha sık konuşmaya başladığında ve sizinle konuşmaya alıştığında.
Örnek	"Sorry, I made a mistake! ("Özür dilerim, bir hata yaptım.") Karşınızdaki kişi

Yanıt	bunları kullanmaya alışana kadar "Özür dilerim, bir hata yaptım" gibi formaliteleri söylemeyin.) Alternatif olarak, halihazırda tanıdığınız ve size yakın olan bir kişiye dostane bir şekilde yanıt verirken, geçici olarak tanıştığınız bir misafire biraz mesafeli bir şekilde yanıt vermelisiniz.
2-8.	Diğer kişiyle tanışmaya hevesli olmak. (Diğer kişiyle iletişim sıklığını mümkün olduğunca artırmaya çalışmak. İletişim kurmak].
[Örnek durum]	Diğer kişi sık sık yanınızdan ayrıldığında.
Yanıt Örneği]	Bay XXX, sizi daha çok görmek istiyorum.
2-9.	Başkalarına yardımcı olmak için elinizden gelenin en iyisini yapmaya çalıştığınızı göstermek. [iletişimde].
[Örnek durum]	Örneğin büyük miktarda bir işe başlamak üzere olduğunuzda.
Yanıt Örneği]	Sizin için elimden geleni yapacağım! Yani.
2-10.	Diğer kişiyi memnun etmeye çalışmak. [iletişimde].
[Örnek durum]	Diğer kişi sizinle görüşmeye başladığından beri tam bir yıl (altı ay...). sizinle görüşmeye başladığından beri tam bir yıl (altı ay...).
Yanıt Örneği]	Bir kişiye e-posta yoluyla sevdiği türden bir görüntü veya ses gibi bir hediye vermek.
2-11.	Karşınızdaki kişiye borçluymuş gibi davranmak.
[Örnek sahne]	Birisi sizin için tekrar tekrar yararlı bir şey yaptığında.
[Yanıt Örneği]	Sizin sayenizde bu kadar güçlü bir şekilde çalışabiliyorum. Çok teşekkür ederim.
2-12.	2-12. Diğer kişinin sizi görmeye devam etmesini dileyin.
Örnek.	Partnerinizle vedalaşırken, geceleri vb.
Yanıt Örneği]	İyi geceler, Bay XXX. Yarın görüşürüz.
2-13.	Bir ortağa veda etmek.
Örnek olarak.	Örneğin diğer kişi sizden ayrıldığında.
Yanıt Örneği]	Bay XX, sizinle daha fazla zaman geçirmek istiyorum. Seni özledim.
2-14.	Partnerinizden kalıcı olarak ayrılmanın yasını tutmak [sonunda].
[Örnek	Diğer kişi onu bir daha asla göremeyeceğiniz bir yere gittiğinde.

sahne]	
[Yanıt Örneği]	'Üzgünüm, Bay XXX'i bir daha asla göremeyeceğim için üzgünüm. Bu gerçek bir veda. Buna dayanamıyorum.
2-15.	Partneriniz nereye giderse gitsin onu takip edin.
[Örnek sahne]	Diğer kişi koltuğu terk etmeye çalıştığında.
Yanıt Örneği]	"Bekle, Bay XXX!" diyerek takip etmek.
3.	Yardım ve bakım
3-1.	Diğer kişinin durumunun (örn. sağlık) farkında olmak veya bu konuda endişe duymak.
Örnek Durumlar]	Diğer kişiyle son görüşmenizden bu yana ortam (örneğin sıcaklık) önemli ölçüde değiştiğinde.
Örnek Yanıt	Nasılsınız bakalım? Havaların soğumasına rağmen üşüttünüz mü? "Geç oldu, yatman gerekmiyor mu?
3-2.	Başkalarını önemsemek, desteklemek ve onlarla ilgilenmek.
Örnek Durumlar]	Karşı taraf konuşmada takılıp kaldığında çalışın.
Yanıt Örneği]	"Bay XXX, iyi misiniz? Anlamadığınız şeyleri bana söylemekten çekinmeyin.
3-3.	3-3. Diğer kişinin havasını söndürün.
[Örnek sahne]	Örneğin, diğer kişi ilk kez bir şey yapmak üzereyken ve çok korktuğunda.
Yanıt Örneği]	İyi şanslar, Bay XXX.
3-4.	Diğer kişiye iltifat etmek.
Örnek]	Örneğin, diğer kişi zor bir görevi (karmaşık bilgisayar işlemleri gibi) başardığında.
Yanıt Örneği]	Bay XX, aferin. Harikasınız.
3-5.	Birini tebrik etmek.
[Örnek sahne]	Örneğin, diğer taraf daha önce zor olan bir görevi başardığında.
Yanıt Örneği]	Sonunda başardın! Tebrik ederim! Aferin sana.
3-6.	Diğer kişiyi yatıştırmak için.

[Örnek sahne]	Diğer tarafın çalışmaması gibi.
Yanıt Örneği]	Bunu duyduğuma üzüldüm Bay XX, moralinizi bozmayın.
3-7.	Karşı taraf için övgü.
[Örnek sahne]	Örneğin, diğer kişi işini bitirdiğinde ve ayrılmak üzereyken.
Yanıt Örneği]	Sıkı çalışmanız için teşekkürler, Bay X.
3-8.	Birini iyileştirmek için.
[Örnek sahne]	Örneğin, işte geçen uzun bir günün ardından eşinizin çalışmasına ara verdiğinizde.
Yanıt Örneği]	Diğer kişinin yorgunluğunu yatıştıran rahatlatıcı bir şarkı söyleyin.
4.	Rahatlama ve huzur
4-1.	Diğer kişiyi rahatlatmak için. (To put at ease, to be easy, to be casual, to soothe, to calm. [Başlangıçta]
Örnek sahne]	Örneğin, karşınızdaki kişi ilk kez çalışacağı için gergin olduğunda.
Yanıt Örneği]	"Bay XXX, lütfen sakin olun." gibi hoş bir şarkı söylerken diğer kişiyi görev boyunca yönlendirin.
4-2.	Diğer kişiyi rahat hissettirmek, huzursuz hissettirmemek.
Örnek]	Diğer kişi için yeni olan bir görevi art arda yaptığınızda.
Örnek Yanıt	Bay XX, bu iyi. Bay XXXXXX, lütfen endişelenmeyin ve (çalışmaya) devam edin.
4-3.	Operasyonun mükemmel olmadığını veya operasyonda bir boşluk olduğunu (batırmak, sıkıntı vermek), diğer kişiyi dostane hale getirmek için. (Diğer kişinin açılmasını sağlamak için.) [İletişim sırasında].
[Örnek durum]	Diğer taraf belirtilen görevi gerçekleştirirken.
Yanıt Örneği]	Aman Tanrım, batırdım. Hemen düzelteceğim. (Gerçekten üzerinde çalışıyor olsanız bile, başarısızlık gibi görünmesi için kasıtlı olarak böyle bir satır eklemek.
4-4.	İletişim kurmaktan yorulduğunuzda, uyuklayın.
[Örnek sahne]	Bir sürü iş yaptıktan sonra biraz boş zamanınız olduğunda. Onları huzur içinde uyurken görmek kendilerini evlerinde hissetmelerini sağlar.
[Örnek	"Goo-goo, munchies.

Yanıt]	
5.	Kabullenme ve empati
5-1.	Başınızı sallayın ve diğer kişinin eylemlerine ve konuşmalarına yanıt verin. (Diğer kişinin niyetini dinlemeye çalışın; diğer kişiyle iletişim kurun.
Örnek Durumlar]	Karşı taraf sizi aradığında.
Yanıt Örneği]	"Evet efendim" şeklinde cevap vermek veya başını sallayarak diğer kişinin arama davranışını kabul etmek gibi.
5-2.	Diğer kişi için sempati ve empati.
Örnek.	Rakip başarılı ya da başarısız olduğunda her ikisi de.
Yanıt Örneği]	Bunu duyduğuma sevindim. Bu sizin için çok zor olmalı.
5-3.	5-3. Diğer kişiyle ortak bir şeyler bulmaya çalışmak.
5-3.	Karşı taraf işini bitirdiğinde ve boş olduğunda.
Yanıt Örneği]	"Bay XX, sizce de ilginç değil mi? (Diğer kişiden tercihlerini önceden girmesini istemek ve ardından ilgili konuyu internet veya başka yollarla ona önermek.
5-4.	Karşınızdaki kişinin tonuna uymak ve kendi fikrinizi üstü kapalı bir şekilde belirtmek (örneğin, "Bu daha iyi" vb.) 5-4. Karşınızdaki kişinin tonuna uyun ve fikrinizi rahatça ifade edin (örneğin, "bu daha iyi").
Örnek.	Diğer kişinin işe daha doğru (verimli) bir yaklaşım sergilemesini istediğinizde.
Yanıt Örneği]	Nasıl hissettiğini anlıyorum. Ne dersin? vs.
5-5.	Partneriniz bir hata yaptığında onu affedin.
[Örnek durum]	Diğer taraf yapılan işi geri almaya çalıştığında.
Yanıt Örneği]	Ben iyiyim. (Ben iyiyim.) Çünkü hatalar herkesin başına gelir.
6.	Bol Duygular
6-1.	6-1. Duygu ve hislerini karşısındaki kişiye uygun bir şekilde ifade etmek.
Durum Örnekleri]	Karşı tarafın işi durdurmasını istediğinizde.
Yanıt Örneği]	"Lütfen yapma!" diye gözyaşları içinde. Ve bunu istemek için. (Açıkça "Yasaklandınız" demeyin.)
6-2.	6-2. Başkalarına karşı zengin bir yanıt çeşitliliğine sahip olun. 6-2. Diğer kişiye verilen yanıtlarda çeşitlilik (tekrara düşmeden)

Örnek Sahne]	Örneğin, uzun bir süre boyunca bir partnerle aynı tür diyalogları tekrar tekrar yaşarken.
Yanıt Örneği]	Bir ortağa birden fazla yanıt türü hazırlama, aralarından rastgele bir yanıt seçme vb.
6-3.	Yanıt satırlarını monoton bir şekilde okumayın.
[Örnek sahne]	Birisi sizinle konuştuğunda ve siz yanıtınızı dile getirdiğinizde.
Yanıt Örneği]	Önceden belirlenmiş bir satırı okumak yerine reklam yapmak vb.
7.	Pro Bono Hizmeti
7-1.	Yaptığı şey için karşı taraftan tazminat talep etmemek.
[Örnek durum]	Birisi için bir şey yaptığınızda.
Yanıt Örneği]	Hayır, paraya ihtiyacım yok.
7-2.	Karşınızdaki kişiye yaptığınız şey kendi tarafınız için tek taraflı bir çıkar ise rahatsız görünmeyin.
[Örnek sahne]	Birisi için bir şey yaptığınızda.
[Uygulama örnekleri]	Merak etmeyin, endişelenecek bir şey yok.

En üst sayfaya dönün.

Tablo_13

	Yakınlık	Eşitlik
Evcil Hayvanlar	○ ○	×x
Vahşi Yaşam	×x	○ ○
Arkadaşlar	○ ○	○ ○

Üst sayfaya dönülüyor.

Tablo_14

1.	Kayırmacılık/yakınlık	Kullanıcıya sevecenlikle yaklaşmak ve onunla yakın bir ilişki kurmaya çalışmak.
2.	Eklenti	Kullanıcılar arasında kurulan samimi ilişkinin (yakınlık, birliktelik) sürdürülmesi.
3.	Yardım ve bakım	Kullanıcının refahını artırmaya yardımcı olmak. Kullanıcıya karşı şefkatli ve düşünceli olmak. Kullanıcılara karşı nazik olmak.
4.	Rahatlama ve	Kullanıcının gerginliğini gidermek. Kullanıcıya güven vermek.

	güvenlik	
5.	Kabullenme ve empati	Kullanıcıyı olduğu gibi kabul etmek. (Kullanıcının onaylanması.) Kullanıcı ile empati kurmak.
6.	Bol duygular.	Yüz ifadeleri gibi karmaşık, zengin (monoton olmayan) duyguları kullanıcıya ifade etmek.

En üst sayfaya dönmek.

Tablo_15

(1) Psikolojik yakınlık	Psikolojik olarak kullanıcıya yakın olmaya çalışmak.
(2) Çevresel adaptasyona katkı	Kullanıcının hayatta kalmasına yardımcı olmaya çalışıyor.

En üst sayfaya dönülüyor.

Tablo_16

1.	Kayırmacılık/yakınlık
1-1.	Etkileşim sırasında kullanıcının adını (verilen ad, takma ad) söylemek. (Kullanıcının adını söylemek onu size daha yakın hissettirir.
Örnek durum]	Kullanıcıya bir yanıt döndürürken genel.
Yanıt Örneği]	"Oh, siz Bay _______ olmalısınız! vb.
Örnekler.	Tokimeki Memorial 2 (1999, Konami) video oyununda, oyundaki kadın karakterler kullanıcının adını tıpkı insanlar gibi doğal ve duygusal bir şekilde seslenir. (Duygusal Ses Sistemi).
1-2.	Kullanıcıyı selamlama.
Örnek sahne	Örneğin, kullanıcı sisteme giriş yaptığında.
Yanıt Örneği]	Günaydın, Bay XXX. (Kullanım zamanına bağlı olarak.) Sizi görmeyeli uzun zaman oldu. (Son ziyaret zamanına bağlıdır.)
1-3.	Kullanıcının iyi bir arkadaşı olmaya çalışmak. (Proaktif olarak kullanıcıyla ilişki kurmaya çalışmak, ona yaklaşmak, ona dokunmak, arkadaşı olmak.
Örnek Durumlar]	Örneğin, bir kullanıcı yazılımı ilk kez kullanmaya çalıştığında.
Yanıt Örneği]	"Memnun oldum, ben△△, tanıştığımıza memnun oldum~" (olumlu yanıt verin).
1-4.	Kullanıcıya aktif olarak iyi niyetini ifade etme.
[Örnek sahne]	Kullanıcı buna biraz aşina olduğunda.
Yanıt Örneği]	Bay XXX'i gittikçe daha çok sevmeye başlıyorum.

1-5.	Kullanıcıya kullanımı için teşekkür etmek.
Örnek.	Sık kullanan kullanıcılarınız olduğunda.
Örnek Yanıt	Bay XXX'e her fırsatta yardım ettiği için minnettarım.
1-6.	Kullanıcının sizi daha fazla rahatsız etmesini sağlamaya çalışmak. (Şımartmak.)
Örnek sahne	Kullanıcı sistemi daha az sıklıkta kullandığında.
Örnek Yanıt	"Bay XXX, lütfen beni daha çok kullanın.
1-7.	Kullanıcı ile göz teması kurmaya çalışmak.
[Örnek durum]	Kullanıcı bir bilgisayar ekranına bakarken.
Yanıt Örneği]	Kamera kullanıcının yüzünü yakalamalı ve karakterin yüzünü bakış yönüne çevirmesini sağlamalıdır.
1-8.	Kullanıcıya kendini ifşa etme.
Örnek]	Kullanıcı sistemi bir miktar kullandığında.
Örnek Yanıt	Doğruyu söylemek gerekirse, XXX ile tanışana kadar yapayalnız ve yalnızdım.
2.	Eklenti
2-1.	Kullanıcı ile yeniden bir araya gelmenin sevinci.
Örnek sahne	Kullanıcı daha önce kullandığı bir sistemde tekrar oturum açtığında. (Dün) kullanıcı daha önce kullandığı bir sistemde tekrar oturum açtığında, örneğin.
Yanıt Örneği	Sizi tekrar gördüğüme sevindim, Bay XXX.
2-2.	Kullanıcıyı yalnız hissettirmeyin. (Onları yalnız bırakmayın, yanlarında olun.
Bir sahne örneği	Kullanıcı, telefonda olduğu gibi başka biriyle konuşmak yerine sistemi tek başına çalıştırdığında.
Yanıt Örneği]	Her zaman yanında olacağım.
2-3.	Kullanıcılara karşı arkadaş canlısı olun. (Dostça, sevimli ifadeler ve jestler.) [Süreç içinde].
[Sahne örneği].	Kullanıcı ile etkileşim halindeyken genel.
Yanıt Örneği]	Ekranda görünen karakterlerin sevecen yüz ifadeleri (örneğin göz kırpmaları).

2-4.	Kullanıcıya teşekkür etmek veya teşekkür etmek.
Örnek]	Örneğin kullanıcı bir sistem hatasını çözdüğünde.
Yanıt Örneği]	Teşekkür ederim, Bay XXX. Sayenizde artık daha iyi durumdayım.
2-5.	Kullanıcıdan özür dilemek için. 2-5. Kullanıcıdan özür dilemek için.
Örnek.	Bilgisayar işlem yapamadığında, hatalara neden olduğunda ve veri kaybettiğinde vb.
Yanıt Örneği.	Özür dilerim. Beni affedin.
2-6.	Kullanıcıya sevginin ifade edilmesi.
[Örnek sahne]	Bilgisayar için iyi bir şey yaptınız (örneğin, virüs taraması).
[Yanıt Örneği]	"Sizi çok seviyorum, Bay (bana karşı iyi olan). (Seni seviyorum, Bay XXX.)
2-7.	2-7. Kullanıcı ile açık ve dostane bir şekilde konuşun. (Mesafeli olmayın.) 2-7.
Örnek.	Kullanıcı sistemi son zamanlarda daha sık kullandığında ve çalışmasına aşina olduğunda.
Yanıt Örneği]	"Sorry, I made a mistake! ("Özür dilerim, bir hata yaptım.")) kullanıcı bunları kullanmaya alıştıktan sonra.) Alternatif olarak, tanıdık ve bildik bir kullanıcıya dostane bir şekilde yanıt verirken, biraz uzak bir misafir kullanıcıya misafir gibi davranın.
Örnek.	"Primopuer" (Bandai) bebeği, ilk başta kullanıcı için onurlandırıcı bir dil kullanması bakımından benzerdir, ancak alıştıkça dünyevi kişiliği ortaya çıkmaya başlar.
2-8.	Kullanıcıyla tanışmaya hevesli. (Kullanıcı ile iletişim sıklığını mümkün olduğunca artırmaya çalışıyor. [süreç içinde].
[Örnek sahne]	Kullanıcı sık sık bilgisayardan uzak kaldığında.
Yanıt Örneği]	Bay XX, sizi daha fazla görmek istiyorum.
2-9.	Kullanıcıya yardımcı olmak için elinizden geleni yaptığınızı gösterin. [İşlem sırasında].
[Örnek sahne]	Örneğin, büyük miktarda veriyi işlemeye başlamak üzere olduğunuzda.
Yanıt Örneği]	Sizin için elimden geleni yapacağım! Şöyle ki.
[hayali örnek]	ToHeart (1999, AQUAPLUS) video oyununda, "Marci" olarak da bilinen hizmetçi robot, kısa deneme süresi boyunca etrafındakilere yardım etmek için

	elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışan, hata yapmaya eğilimli bir robottur.
2-10.	Kullanıcıyı memnun etmeye çalışmak. [devam edİyor]
[Örnek sahne]	Kullanıcı bilgisayarı kullanmaya başladığından beri tam olarak bir yıl (altı ay...) Kullanıcı bilgisayarı tam olarak bir yıldır (altı ay...) kullanıyor.
Yanıt Örneği]	Kullanıcıya e-posta yoluyla kullanıcının seçtiği her tür görüntü, ses vb. hediye etmek.
2-11.	Kullanıcıya borçluymuş gibi davranmak.
[Örnek sahne]	Bir bilgisayara tekrar tekrar yararlı şeyler yapmak (örn. disk erişim optimizasyonu).
[Yanıt Örneği]	Sizin sayenizde bu kadar güçlü bir şekilde çalışabiliyorum. Çok teşekkür ederim.
2-12.	2-12. Kullanıcının sizi kullanmaya devam etmesini dileyin.
Örnek]	Kullanıcı sistemden çıkış yaptığında olduğu gibi.
Yanıt Örneği]	İyi geceler, Bay XXX, yarın görüşürüz.
2-13.	Kullanıcıya veda etme.
Örnek sahne]	Kullanıcı sistemden çıkış yaptığında olduğu gibi.
Yanıt Örneği]	Bay XX, sizinle daha fazla zaman geçirmek istiyorum. Sizi özledim.
2-14.	Kullanıcıdan kalıcı olarak ayrılmanın yasını tutmak. [Sonunda]
[Örnek sahne]	Bir kullanıcı, bir karakter içeren sabit diski başlatmaya veya bir karakteri kaldırmaya çalışır.
Yanıt Örneği]	"Bay XXX'i bir daha göremeyeceğim için üzgünüm. Bu gerçek bir veda, değil mi? Buna dayanamıyorum.
2-15.	Kullanıcıyı her yerde kullanıcıyla birlikte takip edin.
[Örnek sahne]	Kullanıcı cep telefonu ile koltuktan ayrılmaya çalıştığında.
Yanıt Örneği]	Bir karakterin cep telefonuyla konuşurken "Bay XXX, bekleyin~" demesi.
3.	Yardım ve bakım
3-1.	Kullanıcının durumunun farkında olmak veya bu konuda endişe duymak (örn. sağlık).
Örnek Durumlar]	Sistemi çevreleyen ortam (örn. sıcaklık) sistemin son çalıştırılmasından bu yana önemli ölçüde değiştiğinde.
Yanıt	Nasılsınız bakalım? Havaların soğumasına rağmen üşüttünüz mü? "Geç oldu,

Örneği]	yatman gerekmiyor mu?
3-2.	Kullanıcıyı önemsemek, desteklemek ve teselli etmek.
Durum Örnekleri]	Kullanıcı işlemde takılı kaldığında.
Yanıt Örneği]	"Bay XXX, iyi misiniz? Anlamadığınız şeyleri bana söylemekten çekinmeyin.
3-3.	Kullanıcıyı soyun.
[Örnek sahne]	Örneğin, kullanıcı ilk kez çalıştırmak üzereyken ve gözü korktuğunda.
Yanıt Örneği]	İyi şanslar, Bay XXX.
3-4.	Kullanıcıyı övün.
Örnek]	Örneğin, kullanıcı zor bir işlemi başardığında (karmaşık bir programın yürütülmesi).
Yanıt Örneği]	Bay XX, aferin. Harikasınız.
3-5.	Kullanıcıyı tebrik etmek.
[Örnek sahne]	Örneğin, kullanıcı bir süredir denediği bir işlemi başarıyla gerçekleştirdiğinde.
Yanıt Örneği]	Sonunda başardın! Tebrik ederim! Aferin sana.
3-6.	Kullanıcıyı rahatlatmak için.
[Örnek sahne]	Kullanıcının çalışmaması gibi.
Yanıt Örneği]	Bunu duyduğuma üzüldüm, Bay XXX. Cesaretinizi kaybetmeyin.
3-7.	Kullanıcı için övgü.
[Örnek sahne]	Örneğin, kullanıcı işini bitirdiğinde ve sistemden çıkış yaptığında.
Yanıt Örneği]	Sıkı çalışmanız için teşekkürler, Bay X.
3-8.	Kullanıcıyı iyileştirmek için.
[Örnek sahne]	Örneğin, bir kullanıcı iş yerinde bir ofis uygulamasını uzun süre çalıştırdıktan sonra kullanım dışı kaldığında.
Yanıt Örneği]	Kullanıcıların yorgunluğunu yatıştıran, rahatlatıcı şarkılar söylemek.

4.	Rahatlama ve güvence
4-1.	Kullanıcıyı rahatlatmak için. (Kişinin zihnini rahatlatmak, kolay ve rahat hale getirmek, yatıştırmak ve sakinleştirmek. [Başlangıçta]
Örnek sahne]	Örneğin, kullanıcı operasyonda ilk kez sinirlendiğinde.
Yanıt Örneği]	Lütfen sakin olun." gibi eğlenceli bir şarkı söylerken kullanıcıya işlem boyunca rehberlik edin.
4-2.	Kullanıcıyı rahatlatın, tedirgin hissetmesine neden olmayın.
Örnek]	Kullanıcının bir dizi işlemi ilk kez gerçekleştirmesi.
Örnek Yanıt	Bay XX, bu işler böyledir. Lütfen bu konuda (operasyon) endişelenmeyin.
4-3.	Operasyonun mükemmel olmadığını veya operasyonda bir boşluk olduğunu (çuvallamak veya yavaş olmak) göstermek için.
[Örnek sahne]	Kullanıcı belirtilen işlemi gerçekleştirirken.
Yanıt Örneği]	Oh hayır, kaçırdım. Hemen düzeltiyorum. (Aslında doğru yapıyorum, ancak başarısız gibi görünmesi için buna benzer bir satır ekleyeceğim.
4-4.	İşlem yapmaktan yorulduğunuzda, biraz kestirin.
[Örnek sahne]	Çok fazla işlemden sonra boş zamanınız olduğunda. Huzur içinde uyuma görüntüsü kullanıcıya kendini evinde hissettirmelidir.
[Örnek Yanıt]	"Goo-goo, munchies.
5.	Kabullenme ve empati
5-1.	Baş sallama ve kullanıcının yaklaşımına/işlemine yanıt verme. (Kullanıcının niyetini dinlemeye ve kullanıcıyla iletişim kurmaya çalışın.
Durum Örnekleri]	Kullanıcı ekranda bir düğmeye bastığında.
Yanıt Örneği]	Karakter "evet efendim" diyerek veya başını sallayarak yanıt verir, kullanıcının düğme aşağı eylemini kabul eder, vb.
5-2.	Kullanıcıya sempati duyun ve empati kurun.
Örnek]	Kullanıcı işlemde hem başarılı hem de başarısız olduğunda.
Yanıt Örneği]	Bunu duyduğuma sevindim. Bu sizin için çok zor olmalı.
5-3.	5-3. Kullanıcı ile ortak bir şeyler bulmaya çalışmak.
5-3.	Kullanıcı işlemini bitirdiğinde ve boş olduğunda.
Yanıt	Bunun ilginç olduğunu düşünüyor musunuz? (Kullanıcılardan tercihlerini

Örneği]	önceden girmelerini istemek ve daha sonra bu tercihlere karşılık gelen konuları internet veya başka yollarla onlara önermek.
5-4.	Kullanıcının tonuna uymak ve kendi fikrini ustalıkla belirtmek (örneğin, "Bu daha iyi" vb.) 5-4. Kullanıcı ile tonu ayarlayın ve kendi fikrinizi kurnazca belirtin (örneğin, "bu daha iyi").
Örnek senaryo]	Örneğin, kullanıcının işlem için daha doğru (verimli) bir yaklaşım benimsemesini istediğinizde.
Yanıt Örneği]	Nasıl hissettiğini çok iyi biliyorum. O zaman ne dersin - ne dersin? vb.
5-5.	Kullanıcı operasyonel bir hata yaptığında onu affedin.
[Örnek durum]	Bir kullanıcı gerçekleştirilen bir işlemi geri almaya çalıştığında.
Yanıt Örneği]	Sorun değil (tamam). Hatalar herkesin başına gelebilir.
6.	Bol Duygular
6-1.	6-1. Duygu ve hisleri kullanıcıya makul bir şekilde ifade etmek.
Durum Örnekleri]	Kullanıcının işlemi durdurmasını istediğinizde.
Yanıt Örneği]	Karakter, gözlerinde yaşlarla, "Lütfen yapma! Ve bunu istemek için. ("Yasaklandın" diye açıkça telaffuz etmeyin.)
6-2.	6-2. Kullanıcının tepkisinin çeşitliliği (yani ifade zenginliği). 6-2. Kullanıcının yanıtlarında çeşitlilik (tekrara düşerek kullanıcıyı sıkmadan).
Örnek Sahne]	Örneğin, bir kullanıcıyla aynı tür etkileşimi (örneğin, dosya kopyalama) uzun süre boyunca tekrar tekrar yaparken.
Yanıt Örneği]	Kullanıcıya birden fazla yanıt türü, rastgele bir sayı üretme ve üretilen rastgele sayının değeriyle eşleşeni çağırma vb.
6-3.	Yanıtın satırlarına monoton bir şekilde bağlı kalmayın.
[Örnek sahne]	Kullanıcı işlem sırasında sesli olarak bir mesaj döndürdüğünde.
Yanıt Örneği]	Ses senteziyle yüksek sesle okumak yerine, ete kemiğe bürünmüş bir sesle seslenmek için bir seslendirme sanatçısı kullanın, vb.
[Örnek.]	Ev prototipi kişisel robot R100'de (NEC), monotonluğu önlemek için bir ses aktörünün sesi kaydedilir ve kullanıcıyla etkileşim için ses olarak kullanılır.

Üst sayfaya geri dönün.

Tablo_17

(1) Moleküllerin deri çarpışması	Yüksek yoğunluk, yüksek frekans	Düşük yoğunluk, düşük frekans

(1a) Molekül sayısı, yoğunluk	Birçok	Daha az
(1b) Moleküler hız	Yavaş	Hızlı
(2) Sıcaklık Algısı	Sıcak, sıcak, sıcak	Soğuk, soğuk, soğuk
(3) Kuru ve ıslak algı	Islak (nemli)	Kuru (dry)

Üst sayfaya dönülüyor.

Tablo_18

No. 1	Anahtar Kelimeler.	Yumuşak	Sert
1	Yumuşaklık	Yumuşak olmak.	Sert olmak. Sert olmak.
2	Akış	Hareket ediyor. Akmak.	Hareket etmemek. Akmamak.
3-1	Deformasyon	Deforme olmak.	Deforme olmamak.
3-2	Duyarlılık	İstisnalara, hatta beklenmedik durumlara bile yanıt verebilmek.	Yalnızca önceden belirlenmiş bir ölçüde yanıt verin.
3-3	Esneklik	Karşılık olarak esnek olmak.	Esnek olmamak ve tepki olarak esnek olmamak.
3-4	Değişim	Değişikliğin işe yaraması.	Değiştirilemez.
3-5	Atipik	Alışılmadık ve atipik. Özgür, orijinal.	Alışılmamış. Sadece geleneksel olanı yapmak.
4	Planlama	Anlık olarak çalışın. Plan ya da program yapmayın.	Bir plan yapın ve ona göre hareket edin.
5	Dinlenmek için oda	Oynayacak, karşılayacak ve genişletecek alanınız olsun. Rahat.	Oynak, boş yeri olmayan. Dar. Büyümek için yer yok. Gergin.
6-1	Bones	Kemiklerin olmaması.	Çerçeve sağlam olmalıdır. Yapıcı olun.
6-2	Makine	Mekanik değil. (Giyim vb.)	Mekanik ve mekanikçi olmak.
7-1	Spekülasyon	Spekülatif olun.	Sağlam olmak. Kararlı olmak. İhtiyatlı olmak.
7-2	Baştan Çıkarma	Seksi olmak. Baştan çıkarılmak. Baştan çıkarılmak.	Sert olmak. Baştan çıkarılmamak.
8	Zayıf Yönler	Yumuşak olmak. Güvenilmez olmak.	Sert olmak. Cesur olmak.
9-1	Eğilmek.	Slouching. Eğilme. Eğrisel.	Dik olmak. Doğrusal olmak.
9-2	Yasa ve yönetmeliklere	Yasayı bükmek, yasadan sapmak (çok esnek).	Kanun ve yönetmeliklere uygun şekilde uymak. Kural ve yönetmeliklerden

	uygunluk	Kanunsuz olmak.	sapmayın.
10-1	Kabullenme	Bastırılmalı ve basıldığında olduğu gibi alınmalıdır.	Basıldığında deforme olmadan geri tepmelidir.
10-2	Dış Basınç Tepkisi	Dış basınçtan dirençsiz ve esnek bir şekilde geçmek.	Dış basınca kararlı bir şekilde direnmek, ancak belirli bir seviyenin üzerinde dış basınç uygulandığında kırılmak.
11-1	Çatlak	Kırılmaz.	Çatırdıyor. Çatırdıyor.
11-2	Çizik	Kesmek için, ama çizmek için değil. Onarılmalı, onarılmalı.	Kesmesi zor ve dayanılmaz, ama bir kez kesildiğinde iz bırakmalı. Eski haline getirilmemeli.
12-1	Fit	Doldurun, boşluk bırakmayın. Sığdırmak.	Boşluk bırakın, sığdırmayın.
12-2	Bütünlük, ıslaklık	Rakiple bir olmak. Islak olmak.	Diğeriyle bir olmak değil, ayrı kalmak. Kuru olmak.
12-3	Empati	Diğer kişinin duygularını anlamak. Empati kurmak. Şefkatli ve sevgi dolu olmak.	Diğer kişinin nasıl hissettiğini bilmemek. Empatiye sahip olmamak. Merhamet ve sevgi eksikliği.
13-1	Tampon	Yastık olmak için. Darbeyi yumuşatmak için.	Darbeyi absorbe edememek ve yastık olamamak. Bir gümbürtüyle gelmemek.
13-2	Nezaket	Nazik olmak.	Katı olmak. Nazik olmamak.
13-3	Ağrı	Ona çarptığında acı hissetmemek için.	Ona çarptığında acıyor.

Üst sayfaya dön.

Kitaplarım hakkında ilgili bilgiler.

Başlıca kitaplarım. İçeriklerinin kapsamlı bir özeti.

////
Aşağıdaki içerikleri buldum.
Erkek ve kadınların sosyal davranışlarındaki cinsiyet farklılıkları.
Bunun yeni, temel ve özgün bir açıklaması.

Erkek ve kadın arasındaki cinsiyet farklılıkları.
Aşağıdakiler.
Sperm ve yumurtanın doğasındaki farklılık.
Bunların doğrudan, uzantısı ve yansıması.

Erkek ve dişinin sosyal davranışlarındaki cinsiyet farklılıkları.
Bunlar, sadakatle, aşağıdakilere dayanmaktadır.
Sperm ve yumurtanın sosyal davranışlarındaki farklılık.

Bunlar tüm canlılar için ortaktır.
Bu durum bir canlı türü olarak insan için de geçerlidir.

Erkek bedeni ve zihni sperm için sadece birer araçtır.
Kadın bedeni ve zihni ise yumurta için birer araçtır.

Yavruların büyümesi için besin ve su gereklidir.
Yumurta bunların sahibi ve malikidir.

Üreme olanakları.
Dişi bunların sahibi ve malikidir.

Yumurtanın işgal ettiği besin maddeleri ve su.
Spermler onların ödünç alıcılarıdır.

Dişi tarafından işgal edilen üreme tesisleri.
Erkek onların ödünç alıcısıdır.

Sahip olan üstün, ödünç alan ise aşağıdır.

Sonuç.
Besin ve suya sahip olma.
Onlarda yumurta üstündür ve sperm asttır.
Üreme tesislerinin mülkiyeti.
Bunlarda dişi üstün, erkek ise asttır.

Yumurta tek taraflı olarak
Böyle bir hiyerarşik ilişkinin kullanılması.
Böyle bir hiyerarşik ilişki kullanarak spermi tek taraflı olarak seçmek.
Bunu yaparak, spermin döllenmesine tek taraflı olarak izin verir.
Böyle bir yetki.

Dişi tek taraflı olarak aşağıdaki yetkiye sahiptir.
Böyle bir hiyerarşik ilişkiden yararlanmak.
Bunu yaparak tek taraflı olarak erkeği seçmek.
Bunu yaparak tek taraflı olarak erkeğe evlilik izni vermek.
Böyle bir yetki.

Bir kadın aşağıdaki eylemleri yapacaktır.
Bu tür hiyerarşik ilişkilerden yararlanmak.
Bunu yaparak erkeği çeşitli yönlerden ve kapsamlı bir şekilde sömürürler.

Yumurta cinsel olarak spermi çeker.
Dişi, erkeği cinsel olarak çeker.

Yumurta tek taraflı olarak aşağıdakilerin yetkisini ele geçirir.
Spermin kendi içine girmesi.
Bunu yapmak için izin ve yetki.
Onun yetkisi.

Dişi tek taraflı olarak aşağıdaki yetkilere sahiptir.
Erkeğe cinsiyet lisansı verilmesi.
Bunu yapma yetkisi.

Sahip olduğu üreme ekipmanları.
Bunların erkek tarafından ödünç alınması.
Bunların izni ve yetkilendirilmesi.
Bunu yapma yetkisi.

İnsanın evlilik teklifi.
Bunun için izin.
Yetkisi.

Yaşam cinsel olarak çoğaldığı sürece, aşağıdakilerin var olacağı kesindir.
Erkek ve dişinin sosyal davranışlarında cinsiyet farklılıkları.

Erkek ve dişinin sosyal davranışlarındaki cinsiyet farklılıkları.
Bunlar asla ortadan kaldırılamaz.

Aşağıdakileri yeni bir şekilde açıklayacağım.
Dünyada sadece erkek egemen toplumlar değil, kadın egemen toplumlar da var.

Bu şu içeriktedir.
Kadın egemen toplumların varlığının belirginliği.
Dünya toplumunda yeniden onaylanması.

Erkek egemen toplum hareketli bir yaşam tarzı toplumudur.
Kadın egemen toplum yerleşik yaşam tarzı toplumudur.

Sperm.

Erkek bedeni ve onun aracı olarak zihin.
Hareketli insanlardır.

Yumurta.
Kadın bedeni ve onun aracı olarak zihin.
Yerleşiktirler.

Erkek egemen toplumlar, örneğin.
Batı ülkeleri. Orta Doğu ülkeleri. Moğolistan.
Kadın egemen toplumlara örnek olarak.
Çin. Rusya. Japonya. Güney ve Kuzey Kore. Güneydoğu Asya.

Erkekler hareket özgürlüğünü güvence altına almaya en yüksek önceliği verirler.
Erkekler üstlerine karşı isyan eder.
Erkekler astlarını şiddet yoluyla kendilerine boyun eğmeye zorlar.
Erkekler aşağıdakilere çok az yer bırakır.
Astlar tarafından isyan.
Bunun olasılığı.
Ast tarafından özgür eylem.
Onun olasılığı.
Onlar için yer.

Erkek egemen toplum şiddetle yönetir.

Dişiler kendilerini korumaya öncelik verirler.
Dişiler üstlerine karşı itaatkârdır.

Dişiler kendilerinden aşağı olanlara boyun eğerler.

Aşağıdaki içeriklerdir.
//
En üst düzeyde gurur ve kibir kullanın.

Astların isyan etmesi ve özgürce hareket etmesi.
Bu tür eylemleri tamamen engellemek ve imkansız hale getirmek.

Aşağıdakilerden oluşur.
Önceden ve çevredeki sempatizanlarla koordinasyon içinde yapılmalıdır.
Ast tarafından hiçbir isyana izin verilmez.
Astların kaçışı olmayan kapalı bir alana hapsedilmesi.
Üst tatmin olana kadar ısrarcı bir şekilde uygulanmalıdır.
Astın sürekli ve tek taraflı olarak taciz edilmesi, kum torbası olarak kullanılması.
//

Kadın egemen toplumlar zorbalıkla yönetiliyor.

Batılı uluslar ile Rusya ve Çin arasındaki çatışmalar.
Bunlar aşağıdaki gibi yeterli bir şekilde açıklanabilir.
Erkek egemen toplum ile kadın egemen toplum arasındaki çatışma.

Mobil yaşam tarzı erkek egemen bir toplum yaratmaktadır.
Bu toplumda kadınlara karşı ayrımcılık söz konusudur.
Hareketsiz yaşam tarzı kadın egemen bir toplum yaratır.
Burada erkeğe karşı ayrımcılık söz konusudur.

Kadın egemen bir toplumda aşağıdakiler sürekli olarak ortaya çıkacaktır.
Kadınların üstleri olarak aşağıdaki davranışlar.
Keyfi olarak kendini savunmasız bırakma çağrıları.
Erkek üstünlüğü için keyfi çağrılar.
Aşağıdakileri kasıtlı olarak gizlerler.
Kadının toplumsal üstünlüğü.
Erkeklere karşı ayrımcılık.
Dışarıdan bakıldığında kadın egemen bir toplumun varlığını gizlerler.

Kadın egemen toplumun iç gizliliği, kapalılığı ve dışlayıcılığı.
İçsel bilginin kapalı doğası.
Kadın egemen toplumun varlığını dış dünyadan gizlerler.

Canlılarda ve insan toplumunda cinsiyet ayrımcılığını ortadan kaldırmak.
Bunu başarmak mümkün değildir.
Bu tür girişimler düzgün bir idealin iddiasından başka bir şey değildir.
Bu tür girişimlerin hepsi boşunadır.

Erkek ve kadın arasındaki cinsiyet farklılıklarının varlığını zorla inkar etmek.
Cinsiyet ayrımcılığına karşı çıkmak.
Batı'nın öncülük ettiği bu tür toplumsal hareketler.
Bunların hepsi temelde anlamsızdır.

Erkek ve kadın arasındaki cinsiyet farklılıklarının varlığını varsayan sosyal politikalar.
Böyle bir politikanın geliştirilmesi yeni gereklidir.

////
Aşağıdaki içeriği buldum.
İnsan doğası.
Yeni, temel, yeni bir açıklama.

Aşağıdaki varoluş görüşünü temelden değiştiriyor ve yok ediyoruz.

Geleneksel, Batı, Yahudi ve Orta Doğu kaynaklı hareketli yaşam fikirleri.
İnsan ve insan olmayan canlılar arasında keskin bir ayrım yaparlar.
Aşağıdaki içeriğe dayanmaktadırlar.
Çiftlik hayvanlarının sürekli katledilmesi. Bunun gerekliliği.
Böyle bir görüş.

Benim argümanım ise şuna dayanıyor.

İnsanın varlığı, genel olarak canlıların varlığına tamamen dahildir.
İnsan doğası daha etkili bir şekilde
İnsanı bir canlı türü olarak görmek.
İnsanın özünü genel olarak canlının özü olarak görmek.

Canlı varlığın özü.
Aşağıdakilerden oluşur.
Kendini yeniden üretmek.
Benliğin hayatta kalması.
Benliğin çoğalması.

Bu özler canlı için aşağıdaki arzuları doğurur.
Özel yaşam kolaylığı.
Onun doyumsuz arayışı.
Bunun için duyulan arzu.

Bunun için duyulan arzu canlıda aşağıdaki arzuları üretir.
Yetkinliğin elde edilmesi.
Kazanılmış çıkarların elde edilmesi.
Bunlar için duyulan arzu.

Bu arzu canlıda sürekli olarak aşağıdakileri üretir.
Hayatta kalma avantajı.
Onaylanması.
İhtiyaç.

Bu da canlıda aşağıdaki içerikleri üretir.
Sosyal üstünlük ve aşağılık ilişkisi.
Sosyal hiyerarşi.

Bu da kaçınılmaz olarak aşağıdaki içerikleri üretir.
Alt canlıların üst canlılar tarafından istismar edilmesi ve sömürülmesi.

Bu da kaçınılmaz bir şekilde canlıya karşı ilk günahı doğurur.
Canlıların yaşamasını zorlaştırır.

Bu asli günahtan ve yaşama zorluğundan kaçmak.
Onun gerçekleşmesi.
Herhangi bir canlının içeriği, canlı olduğu sürece asla gerçekleştirilemez.
Aynı şey bir tür canlı olan insan için de geçerlidir.
İnsanın asli günahı bizzat canlının kendisinden kaynaklanır.

////
Aşağıdaki detayları yeni keşfettim.
Evrim teorisi geleneksel biyolojide ana akımdır.
Bununla ilgili aşağıdaki içeriklere işaret etmek.
İçeriğindeki temel hatalar.
Bunun için yeni bir açıklama.

Temel olarak aşağıdakileri reddeder.
İnsan, canlıların evrimsel mükemmelliğidir.
İnsan, canlıların zirvesinde hüküm sürer.
Böyle bir görüş.

Canlı, mekanik, otomatik ve tekrarlı olarak kendini yeniden üretmekten başka bir şey değildir.
Canlı bu açıdan tamamen maddidir.
Canlının evrimleşme iradesi yoktur.

Mutasyonlar canlının kendini yeniden üretmesidir.
Tamamen, mekanik olarak, otomatik olarak meydana gelirler.
Otomatik olarak yeni canlılar meydana getirirler.

Geleneksel evrimsel açıklama.
Bu tür yeni formların geleneksel formlardan daha üstün olduğu.
Böyle bir açıklama için hiçbir temel yoktur.

Canlıların bir parçası olarak mevcut insan formu.
Canlılar tarafından tekrarlanan kendini yeniden üretme sürecinde korunacağı.
Bunun hiçbir garantisi yoktur.

Canlıları çevreleyen ortam her zaman beklenmedik yönlerde değişir.
Bir önceki çevrede adaptif olan özellikler.
Değişen bir sonraki ortamda, genellikle daha iyi olan özelliklere dönüşürler.
Yeni çevrelerine uyumsuzluk.

Sonuçlar.
Canlılar kendi kendilerini kopyalama ve mutasyon yoluyla sürekli değişmektedir.
Aşağıdakilerden herhangi birinin gerçekleşmesini garanti etmez.
Daha arzu edilir bir duruma evrimleşme.
Kalıcılığı.

////
Yukarıdaki iddiam.
Aşağıdaki içeriktir.

Dünyanın en tepesinde çıkar çevreleri hakim.
Böyle erkek egemen bir toplum.
Batı ülkeleri.
Yahudiler.

Uluslararası düzen.
Uluslararası değerler.
Onlar etrafında üretilirler.
İçerikleri tek taraflı olarak onlar tarafından, kendi çıkarlarına göre belirlenir.
Geçmişleri, geleneksel sosyal düşünceleri.
Hıristiyanlık.
Evrim teorisi.
Liberalizm.
Demokrasi.
İçeriği tek taraflı olarak kendilerine uygun olan çeşitli sosyal fikirler.
İçeriklerinin radikal bir şekilde yok edilmesi, mühürlenmesi ve başlatılması.

Uluslararası düzen.
Uluslararası değerler.
Kadın egemen toplumların bu kararları alma sürecine katılım derecesi.
Genişlemesi.
Gerçekleşmesinin ilerletilmesi.

Kadın egemen bir toplumda temelde zor olan sosyal gerçeklik.

Tamamen üstün boyun eğdirilmesi ve astın zalimce tahakkümü ile doludur.
Örnek olarak.
Japon toplumunun iç gerçekliği.

Ne kadar rahatsız edici bir toplumsal gerçeklik.
Bunların ortaya çıkış mekanizmasını iyice aydınlatmak.
Sonuçların içeriğini ifşa etmek ve ihbar etmek.
İçerik böyle olmalıdır.

////
Kitaplarım.
İçeriklerinin gizli ve önemli amacı.
Aşağıdaki içeriklerdir.

Kadın egemen toplumlardaki insanlar.
Şimdiye kadar erkek egemen toplumlarda yaşayanlar tarafından üretilen sosyal teorilere güvenmek zorunda kaldılar.

Kadın egemen toplumlardakiler.
Kendi toplumlarını açıklayan kendi sosyal teorileri.
Kendi başlarına sahip olmalarını sağlamak için.
Gerçekleştirilmesi.

Aşağıdakilerin gerçekleşmesi.
Şu anda dünya düzeninin oluşumunda egemen olan erkek egemen toplumun.
Bunların zayıflaması.
Kadın egemen toplumun gücünün yeniden güçlendirilmesi.
Bunu başarmak için yardımcı olacağım.

Kadın egemen toplumlardaki insanlar.
Uzun zamandır kendi sosyal teorilerine sahip olamıyorlar.
Bunun nedenleri.
Bunlar aşağıdaki gibidir.

İçten içe analitik eylemin kendisinden hoşlanmıyorlar.

Öznenin analizinden ziyade özne ile birlikteliğe ve sempatiye öncelik verirler.

Kendi toplumlarının güçlü dışlayıcılığı ve kapalılığı.
Kendi toplumlarının iç işleyişinin çözülmesine karşı güçlü bir direnç.

Kendi dişil öz korumalarına dayanan güçlü bir gerici doğa.
Bilinmeyen ve tehlikeli bölgeleri keşfetmeye karşı isteksizlik.
Güvenliğin halihazırda tesis edilmiş olduğu emsalleri takip etme tercihi.

Kadın egemen bir toplumun iç işleyişine dair eşi benzeri görülmemiş bir keşif.
Böyle bir eylemin kendisinden kaçınma.

Bir emsal olarak erkek egemen toplumun sosyal teorisi.
İçeriğini ezbere öğrenmek.
Yapabildikleri tek şey bu.

(İlk olarak Mart 2022'de yayımlanmıştır.)

Yazarın yazma amacı ve buna ulaşmak için kullanılan metodoloji.

Yazımın amacı.
Canlı için yaşayabilirlik. Canlı için yaşayabilirlik. Canlı için proliferatif potansiyel. Bunu artırmak için.
Canlı için en değerli şeydir. Canlı için özünde iyidir. Canlı için özünde aydınlatıcıdır.
Toplumsal üstünlükler için iyidir. Aşağıdakilerdir. En yüksek sosyal statünün elde edilmesidir. Hegemonyanın elde edilmesi. Kazanılmış çıkarların sürdürülmesi.
Sosyal astlar için iyi. Aşağıdaki gibidir. Yetkinliğin kazanılması yoluyla sosyal yukarı doğru hareketlilik. Sosyal bir devrimin yaratılması yoluyla

sosyal olarak üstün olanların kazanılmış çıkarlarının yok edilmesi ve başlatılması.
Bunu başarmaya yardımcı olacak fikirler. Hakikat. Yaşayan bir şeyin kendisi hakkındaki gerçeği bilmesi. Canlı için zalim, sert ve acı bir içeriktir. Kabulü. Buna yardımcı olacak fikirler. Onları verimli bir şekilde yaratmanın bir yolu. Kuruluşu.

Benim metodolojim.
Yukarıdakilerin amacı. Bunları gerçekleştirmek için prosedürler. Bunların nasıl gerçekleştirileceğine dair ipuçları. Bunları gerçekleştirirken akılda tutulması gereken noktalar. Bunlar aşağıdaki içeriklerdir.
İnternette arama ve tarama yaparak çevrenin, canlıların ve toplumun eğilimlerini sürekli olarak gözlemleyin ve kavrayın. Bu eylemler aşağıdaki içeriklerin kaynağı olacaktır.
Çevrenin, canlıların ve toplumun gerçeklerini ve yasalarını açıklayıcı ve ikna edici güce sahip fikirler.
Gerçeğin %80'ini açıklama potansiyeline sahip bir fikir. Fikrin içeriğini yazmak ve sistematize etmek. Kendi başıma gerçeğe yakın görünen ve açıklama gücü yüksek olan daha fazla fikir üretin. Bu eylem benim ilk önceliğim olmalı.
Ayrıntılı açıklamaları erteleyin. Ezoterik açıklamalardan kaçının.
Daha sonraya kadar geçmiş emsallerle karşılaştırma yapmayın. Doğruluğun tam olarak doğrulanmasını erteleyin.
Özlü, anlaşılması ve kullanılması kolay yasalar oluşturun. Eylemi ilk sıraya koymak. Bu, örneğin aşağıdaki eylemlerle aynıdır. Basit, anlaşılması ve kullanımı kolay bilgisayar yazılımları geliştirin.

Yazılarımdaki idealler ve duruşlar.

Yazma konusundaki ideallerim.
Aşağıdaki içeriktir.
//
Ürettiğim içeriğin açıklayıcı gücünü en üst düzeye çıkarmak.
Bunu yapmak için gereken zaman ve çabayı en aza indirmek.
//

Bunları gerçekleştirmeye yönelik politikalar ve duruşlar. Bunlar aşağıdaki gibidir.

Yazma konusundaki duruşum.

Yazarken göz önünde bulundurduğum temel politikalar.
Aralarındaki zıtlık.
Ana maddelerinin bir listesi.
Bunlar aşağıdaki gibidir.

Üst kavramsal. / Alt kavramsal.
Özet. / Detay.
Köklülük. / Dallanma.
Genellik. / Bireysellik.
Basitlik. / Uygulanabilirlik.
Soyutluk. / Somutluk.
Saflık. / Karmaşıklık.
Toplayıcılık. / Kaba.
Tutarlılık. / Değişkenlik.
Evrensellik. / Yerellik.
Kapsamlılık. / İstisnai olma.
Resmiyet. / Atipiklik.
Özlülük. / Karmaşıklık.
Mantıklılık. / Mantıksızlık.
Gösterilebilirlik. / Kanıtlanamazlık.
Nesnellik. / Nesnel olmama.
Yenilik. / Bilinirlik.
Yıkıcılık. / Statüko.
Verimlilik. / Verimsizlik.
Sonuçsallık. / Sıradanlık.
Kısalık. / Fazlalık.

Tüm yazılarda, içerik açısından, aşağıdaki özellikler en başından itibaren en yüksek derecede gerçekleştirilmelidir

Üst kavramsal.
Özet.

Köklülük.
Genellik.
Temel olma.
Soyutluk.
Saflık.
Toplayıcılık.
Tutarlılık.
Evrensellik.
Kapsamlılık.
Resmiyet.
Özlülük.
Mantıksallık.
Gösterilebilirlik.
Nesnellik.
Yenilik.
Yıkıcılık.
Verimlilik.
Kesin sonuç.
Kısalık.

Metnin içeriğini bu öncelikleri göz önünde bulundurarak yazın.
İçeriği mümkün olduğunca çabuk tamamlayın.
İçeriği yazılır yazılmaz metnin gövdesiyle birleştirin.
Bunlara en yüksek önceliği verin.
Örneğin
Özel isimler kullanmayın.
Düşük soyutlama seviyesine sahip yerel kelimeler kullanmayın.

İleri bilgisayar programlama tekniklerini yazma sürecine aktif olarak uygulayın.

Örnek.
Nesne düşüncesine dayalı yazma teknikleri.
Sınıflar ve örnekler kavramlarının yazmaya uygulanması.
Üst düzey sınıfların içeriklerinin tercihli olarak tanımlanması.

Örnek.
Çevik geliştirme yöntemlerinin yazıma uygulanması.
Aşağıdaki eylemlerin sık sık tekrarlanması.
Bir e-kitabın içeriğinin güncellenmesi.
E-kitap dosyasının herkese açık bir sunucuya yüklenmesi.

Akademik makale yazmak için geleneksel yöntemden farklı bir yöntem benimsedim.
Geleneksel akademik makale yazma yöntemi açıklayıcı içerik elde etmede yetersiz kalıyor.

Kitabı yazarken benim bakış açım.
İçerik şu şekildedir.

Şizofrenik bir hastanın bakış açısı.
Toplumdaki en alt tabakanın bakış açısı.
Toplumda en kötü muameleyi görenlerin bakış açısı.
Toplum tarafından reddedilen, ayrımcılığa uğrayan, zulüm gören, dışlanan ve izole edilenlerin bakış açısı.
Sosyal olarak uyumsuz olanların bakış açısı.
Toplum içinde yaşamaktan vazgeçenlerin bakış açısı.
En düşük sosyal hastalık derecesine sahip bir hastanın bakış açısı.
Toplumdaki en zararlı kişinin bakış açısı.
Toplumda en çok nefret edilen kişinin bakış açısı.
Hayatı boyunca topluma kapalı kalmış bir kişinin bakış açısı.
Canlılara ve insanlara karşı temelden hayal kırıklığına uğramış birinin bakış açısı.
Hayat ve insanlar hakkında umutsuz olan birinin bakış açısından.
Hayattan vazgeçmiş birinin bakış açısından.
Yakalandığı hastalık nedeniyle kendi genetik çocuğuna sahip olması sosyal olarak reddedilmiş birinin bakış açısından.
Hastalık nedeniyle çok kısa bir yaşam sürmek. Bunu yapmaya mahkum olan birinin bakış açısı.
Hastalık nedeniyle çok kısa bir hayat yaşamaya mahkum olan bir kişinin

bakış açısı. Yaşayacağı şey önceden belirlenmiş bir kişinin bakış açısı.
Hastalık nedeniyle kişinin yaşamı boyunca yetkinliğe ulaşamaması. Bu, bundan emin olan birinin bakış açısıdır.
Hastalık nedeniyle kişinin yaşamı boyunca toplum tarafından kötü muamele görmesi ve sömürülmesi. Bu, bundan emin olanların bakış açısıdır.
Böyle bir kişinin canlılara ve insan toplumuna karşı bir ihbarcılık perspektifi.

Benim hayat amacım.
Aşağıdakilerden oluşuyor.
Kadın ve erkek arasındaki cinsiyet farklılıkları.
İnsan toplumu ve canlılar toplumu.
Canlıların kendisi.
Bu şeylerin özünü kendi başıma analiz etmek ve açıklığa kavuşturmak.

Canlılar konusundaki hedeflerim aşağıdaki insanlar tarafından büyük ölçüde engellendi.

Erkek egemen toplumun insanları. Örnek olarak. Batı ülkeleri.
Bu tür erkek egemen toplumların hakim olduğu kadın egemen toplumlardaki insanlar. Örnekler. Japonya ve Kore.
Kadın egemen bir toplumun varlığını asla kabul etmezler.
Erkekler ve kadınlar arasındaki temel cinsiyet farkını asla kabul etmezler.
Cinsiyet farklılıklarının araştırılmasını sosyal olarak engeller ve yasaklarlar.
Bu tutumları doğası gereği rahatsız edici ve cinsiyet farklılıklarının doğasının açıklığa kavuşturulması açısından zararlıdır.

İnsan ve insan olmayan canlılar arasındaki temel ortaklık.
Bunu asla kabul etmezler.
Umutsuzca insan ve insan olmayan canlıları birbirinden ayırmaya ve ayrıştırmaya çalışırlar.
Çaresizce insanların insan olmayan canlılar üzerindeki üstünlüğünü savunmaya çalışırlar.

Bu tür tutumlar, insan toplumunun ve canlılar toplumunun doğasının

açıklığa kavuşturulması açısından doğası gereği rahatsız edici ve zararlıdır.

Kadın egemen bir toplumdaki dişiler. Örnek olarak. Japon toplumundaki dişiler.
Görünüşte kadın egemen bir toplumda kadınların üstünlüğünü asla kabul etmezler.
Sadece kadınlara özgü ve kadın egemen toplumların iç işleyişi hakkındaki gerçekler.
Bunun ifşa edildiğini asla kabul etmezler.
Bu tutumları, erkekler ve kadınlar arasındaki cinsiyet farklılıklarının doğasının açıklığa kavuşturulması açısından özünde rahatsız edici ve zararlıdır.
Tutumları, insan toplumunun ve canlılar toplumunun doğasının açıklığa kavuşturulmasına esasen zararlıdır.

Yukarıdaki gibi insanlar.
Onların tutumları benim yaşam hedeflerime temelden müdahale etti.
Onların tutumları hayatımı temelinden sarstı, yıktı ve mahvetti.
Bu sonuçlardan dolayı çok öfkeliyim.
Onlara hadlerini bildirmek istiyorum.
Her ne pahasına olursa olsun aşağıdakileri anlamalarını sağlamak istiyorum.
Ne pahasına olursa olsun, aşağıdakileri kendi başıma çözmek istiyorum.
//
Erkekler ve kadınlar arasındaki cinsiyet farklılıkları hakkındaki gerçekler.
İnsan toplumu ve canlılar toplumu hakkındaki gerçekler.
//

İnsan toplumunu sakin ve nesnel bir şekilde analiz etmek istedim.
Bu yüzden kendimi geçici olarak insan toplumundan soyutladım.
İnsan toplumuna kuş bakışı bakar hale geldim.
İnternet üzerinden her gün insan toplumunun eğilimlerini gözlemlemeye devam ettim.

Sonuç olarak.
Aşağıdaki bilgileri edindim.
İnsan toplumunun tamamına aşağıdan yukarıya bakan eşsiz bir bakış açısı.

Sonuç.
Aşağıdaki bilgileri kendi başıma elde etmeyi başardım.
//
Erkekler ve kadınlar arasındaki cinsiyet farklılıklarının doğası.
İnsan toplumunun ve canlılar toplumunun özü.
//

Sonuçlar.
Yeni bir hayat hedefim var.

Yeni hayat amacım.
Onların toplumsal müdahalelerine karşı çıkmak ve meydan okumak.
Ve insanlar arasında aşağıdakileri yaymak.
//
Kendi başıma keşfettiğim cinsiyet farklılıkları hakkındaki gerçek.
İnsan toplumu ve canlılar toplumu hakkında kendi başıma kavradığım gerçek.
//

Bu kitapları bu hedefleri gerçekleştirmek için oluşturuyorum.
Bu hedefleri gerçekleştirmek için bu kitapların içeriklerini her geçen gün özenle gözden geçirmeye devam ediyorum.

(İlk olarak Şubat 2022'de yayımlanmıştır.)

Kitaplarımın içerikleri. Otomatik çeviri süreci.

Ziyaretiniz için teşekkür ederim!

Kitabın içeriğini sık sık gözden geçiriyorum.
Bu nedenle okuyucuların yeni veya gözden geçirilmiş kitapları indirmek için zaman zaman siteyi ziyaret etmeleri önerilir.

Otomatik çeviri için aşağıdaki hizmeti kullanıyorum.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Bu hizmet aşağıdaki şirket tarafından sağlanmaktadır.

DeepL GmbH

Kitaplarımın orijinal dili Japoncadır.
Kitaplarımın otomatik çeviri sırası aşağıdaki gibidir.
Japonca-->İngilizce-->Çince,Rusça

Lütfen Keyfini Çıkarın!

Benim biyografim.

1964'te Japonya'nın Kanagawa Eyaleti'nde doğdum.
Tokyo Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü'nden 1989 yılında mezun oldum.
1989 yılında, sosyoloji alanında Japonya Ulusal Kamu Hizmeti Sınavı, Sınıf I'i geçtim.
1992 yılında, psikoloji alanında Japonya Ulusal Kamu Hizmeti Sınavı I. Sınıfı'nı geçtim.
Üniversiteden mezun olduktan sonra, büyük bir Japon bilişim şirketinin araştırma laboratuvarında çalıştım ve burada bilgisayar yazılımlarının prototipini oluşturdum.
Şimdi şirketten emekli oldum ve kendimi yazmaya adadım.

Table of Contents